

L'Echo

02.10.2013

Page: 16

Circulation: 19457

720b40

253

L'Echo

SeeZam bétonnera la sécurité de l'offre cloud de Systemat

YOUNES AL BOUCHOUARI

Le déploiement de l'offre de services de Systemat se poursuit, et s'offre une solide couche de protection. Le groupe vient d'entrer au capital d'une startup luxembourgeoise, SeeZam, à hauteur de 38% des titres. Une première transaction qui augure, au fur et à mesure des années, d'une intégration complète, pour une opération de «quelques millions d'euros», explique Pierre Focant, CEO de Systemat. La solution offerte par SeeZam? Un coffre-fort virtuel qui permet d'entreposer de façon ultrasécurisée tous types de documents.

Un coffre «inviolable»

Basée à Luxembourg, la startup, déjà primée à plusieurs reprises, travaille surtout avec les intermédiaires financiers et les fiduciaires, et a déjà atteint le break-even. «Nous offrons une sécurité des données de niveau militaire», explique Pierre van Wambeke, directeur de SeeZam. Un niveau inédit de protection (clés codées en 2048 bits) rendu possible par la législation luxembourgeoise, qui ne pose pas de limites au codage des données, a contrario des États-Unis et de nombreux autres pays, qui mettent généralement un plafond à 128 ou 256 bits, et exigent des portes dérobées. «En imaginant même qu'un hacker parvienne à traverser les multiples couches de sécurité de notre base de données et parvienne à un coffre, il devra cracker un code incroyablement complexe pour accéder à un coffre au sein duquel chaque petit morceau de donnée est lui aussi crypté», ajoute Pierre Van Wambeke. Une solution couplée à des systèmes «d'authentification forte», ce qui pourrait en Belgique correspondre

à l'utilisation de la carte d'identité électronique par exemple. Les opérateurs de SeeZam eux-mêmes ne disposent d'aucun moyen d'accéder aux données des clients. «Nous avons envisagé de lever des fonds pour accélérer notre croissance, mais il nous a semblé plus intéressant de nous adosser à un acteur disposant d'un bon réseau commercial, plutôt que de brûler du cash inutilement».

Vers l'étranger et les particuliers

«Pour Systemat, c'est l'occasion d'étoffer le portefeuille de services et de sérieusement muscler notre offre Cloud 2.0, lancée l'année dernière», explique Pierre Focant. L'objectif, désormais: recruter

«Une fois bouclée, l'opération valorisera Seezam à quelques millions d'euros.»

PIERRE FOCANT
CEO DE SYSTEMAT

ter quelques licences renommées dans les secteurs financier et industriel pour rayonner hors du marché Belux. «SeeZam nous permet aussi de faire ce qu'on appelle du B to B to C et d'atteindre au final des clients particuliers, puisque les coffres sont individuels et restent la propriété du particulier, même s'il quitte l'entreprise.»

Pour donner un ordre d'idée sur les tarifs pratiqués, un patron de PME client d'une fiduciaire et qui ferait appel au service pour les fiches de paie de ses salariés devra compter avec un forfait d'environ 30 euros par an et par employé.



Pierre Focant, CEO de Systemat. © FRANK TOUSSAINT

