

Média : Magazine « Bilan »
Jour de parution : 4 novembre 2009
Diffusion : Suisse romande
Type : Magazine

BILAN

PROMOTION

SENSOMETRIX, LAURÉATE DU PRIX STRATEGIS 2009

La start-up genevoise s'est distinguée pour avoir créé un nouveau système en matière d'identification biométrique. **PAR NADIA BEN SAÏD**



LES DIRIGEANTS
Adrien de Loès,
Guillaume
Du Pasquier et
Nicolas Rebetez.

Contrôler l'accès physique à un bâtiment avec un dispositif qui identifie la cartographie veineuse de la main. Cela en offrant un niveau de sécurité, de confort et de rapidité élevé. C'est grâce à cette innovation dans le domaine de l'identification

biométrique et à son parcours exemplaire que la start-up genevoise Sensometrix a décroché le Prix de l'entrepreneuriat.

Cette distinction leur a été remise le 3 novembre lors de la cérémonie officielle du Prix Strategis à l'Université de Lausanne. Pour sa 17^e édition, le concours a concrétisé

son soutien aux finalistes par des gains en espèces et en nature. Ainsi, grâce aux différents partenaires Strategis et en particulier à la société Deloitte, le lauréat s'est vu remettre un chèque de 50 000 francs et une montre de la marque Ebel. Quant aux autres finalistes, ils ont été récompensés de plusieurs prix en nature également offerts par les différents sponsors.

DES DÉBUTS DIFFICILES

Le projet Sensometrix débute en octobre 2006 lorsque ses deux fondateurs, Nicolas Rebetez et Adrien de Loës, entament une étude de marché sur l'industrie biométrique. Une aventure à laquelle s'est joint en août 2008 Guillaume Du Pasquier, ingénieur spécialisé dans les systèmes de sécurité physique et logique.

Si la technologie de la reconnaissance des veines de la main se révèle être l'une des plus sûres en matière de biométrie, elle présente cependant l'énorme contrainte de ne pas être applicable à un grand flux de personnes. Or, l'algorithme d'identification développé par Sensometrix, le SensoBrain, résout ce problème dans la mesure où «il permet d'identifier quelqu'un dans une base de données de 3500 personnes, le tout en moins de deux secondes», explique Nicolas Rebetez.

L'équipe de Sensometrix s'adresse alors à la société Fujitsu, 3^e mondial sur le marché de la conception de solutions à reconnaissance veineuse. Leur but étant de conclure un accord afin de combiner l'accélérateur

SensoBrain aux technologies biométriques déjà développées par le géant japonais.

«Fin 2008, grâce à notre insistance, nous avons pu rencontrer à Munich le directeur mondial d'incubation Fujitsu afin de lui présenter notre prototype. Convaincu par ce dernier, il nous dit: «Maintenant, les gars, la prochaine étape c'est Tokyo», raconte Nicolas Rebetez. Nous nous sommes alors rendus au centre R&D de la société afin de tester notre algorithme sur leur base de données. A partir de ce moment-là, les négociations ont vraiment commencé. Finalement, le 6 octobre dernier, lors de l'IUT Telecom World, quelques instants avant le communiqué de presse mondial du lancement de notre produit, ils se sont décidés à signer le contrat à nos conditions. Nous avons réussi à faire comprendre à Fujitsu que nous étions indispensables dans leur chaîne de distribution, que leur produit allait beaucoup moins bien se vendre s'ils ne nous y intégraient pas.»

Les droits d'utilisation du logiciel vendus à Fujitsu, SensoBrain sera ainsi distribué par le biais de leur réseau à toute société qui désire utiliser la méthode d'identification veineuse pour une base de données supérieure à 200 personnes.

UN AVENIR PROMETTEUR

La signature de cet accord représente un pas majeur dans le développement de la start-up. Il signifie concrètement sa propulsion à l'échelon mondial puisque le programme sera proposé dans 50 pays à la fin de cette année.

Sensometrix se positionne également comme un fournisseur de solutions de sécurité avec la commercialisation d'un boîtier d'identification conçu et assemblé par la société, la SensoBox. Ce système, doté du logiciel SensoBrain, donne la possibilité de fournir une solution complète à des entreprises de l'industrie au sens large, comme les secteurs de la pharma, de l'aéronautique ou encore de la banque. Déjà présente en Suisse, la distribution du boîtier devrait être étendue au reste de l'Europe dans le courant de l'année prochaine.

L'application actuelle sur le marché se limite au contrôle d'accès physique (bâti-

ments), mais d'autres applications viendront s'ajouter par la suite. L'accélérateur d'identification peut en effet s'appliquer à toute grande base de données et être utilisé pour le paiement sans argent ou le contrôle d'accès logique (ordinateurs). «Nous comptons également augmenter l'optimisation de l'algorithme sur une base de 10 000 personnes, tout en maintenant le temps d'identification à moins de deux secondes», ajoute Guillaume Du Pasquier.

«Grâce à la renommée du Prix Strategis et celle des sociétés partenaires, nous espérons gagner en crédibilité auprès de futurs partenaires et investisseurs. La somme de 50 000 francs est tout aussi importante puisqu'elle va nous permettre d'alimenter la poursuite de notre stratégie», détaille Adrien de Loës. «Comme nous manquons en Suisse d'un apport concret au démarrage des sociétés, le soutien du Prix Strategis fait la différence, que ce soit au niveau de la médiatisation ou des aspects financiers, renchérit Nicolas Rebetez. Et c'est ce genre d'encouragements qu'une start-up attend en phase de démarrage.»

CARTE DE VISITE

2006

Création de la société par Adrien de Loës et Nicolas Rebetez.

AOÛT 2008

Arrivée dans la société de Guillaume Du Pasquier.

OCTOBRE 2008

Première levée de fonds obtenue auprès de proches et de business angels.

AVRIL 2009

Sortie du premier prototype SensoBox et réalisation du premier projet pilote avec une entreprise pharmaceutique d'envergure internationale.

OCTOBRE 2009

Signature du contrat de distribution mondiale avec Fujitsu.

LES DEUX AUTRES FINALISTES

A égalité, ils ont reçu des prix dotés de prestations en nature.

Prix pour l'excellence de la mise en œuvre: eboutic.ch

Présente dans le secteur d'e-commerce, la société lausannoise a reçu un bon de consulting d'une valeur de 20 000 francs offert par le cabinet Deloitte, ainsi qu'un bon de coaching décerné par le cabinet Ressource d'Humain.

Prix pour le plus fort potentiel mondial: Innovative Silicon

Active dans le développement de composants électroniques, la start-up implantée sur le site de l'EPFL s'est également vu remettre par le cabinet Deloitte un bon de consulting d'une valeur de 20 000 francs ainsi qu'un bon de média training offert par Bilan.