



ILE-DE-FRANCE

Pro-Active surfe sur les marchés de l'identification

L'entreprise essonnoise, qui a reçu le soutien d'Oseo, développe des produits à base de biométrie et RFID. Objectif : accroître encore et toujours le niveau de sécurité lié à l'identification.

Pro-Active, fabricant de lecteurs/encodeurs de cartes à puce avec ou sans contact a reçu cet été un coup de pouce financier d'Oseo au titre du " Développement de l'innovation ". L'entreprise essonnoise prépare en effet le lancement de nouveaux produits à base de biométrie et de RFID. Et ce soutien va lui permettre de financer un plan de développement R & D et marketing. « *Ce programme concerne essentiellement le marché de l'identification. L'objectif est d'atteindre un niveau de sécurité supplémentaire. Exemple : dans le cas d'une carte " corporate " n'importe qui peut*

s'identifier à la place de la personne titulaire de cette carte », explique Denis Pietersoone, président de Pro-Active. Fondée en 2000, cette entreprise se consacre à l'étude, au développement et à la fabrication d'équipements électroniques d'identification fixes et mobiles. Elle propose une gamme de lecteurs de proximité et lecteurs à contact pour PC, PocketPC, et PDA " durcis ", des appareils destinés à être utilisés en milieu industriel.

S'agissant de l'identification, les applications sont multiples. « *L'un de nos plus gros marchés, en 2007 et cette année, a porté sur les dispositifs de*

contrôle d'accès sécurisé pour Aéroports de Paris, ainsi que les extensions de Roissy, Nice et Nantes », explique le patron de Pro-Active. Mais il s'agit également des bornes d'identification Decaux pour le réseau Vélib' à base de Pass Navigo ou de cartes d'abonnement dédiées, ou d'appareils nomades de contrôle des titres de transport. L'entreprise, qui dispose depuis peu d'une filiale outre-Atlantique, y fournit également les systèmes d'authentification et les cartes équipant les agents gouvernementaux ainsi que la carte CAC (Common Access Card) de l'armée américaine.

Mais pour Denis Pietersoone, « *la commande passée, il faut valider. On ne peut pas dire que le marché américain est rémunérateur, car nous dépensons beaucoup d'argent pour y entrer. En revanche, c'est un excellent investissement pour avoir des résultats en Europe, eu égard aux niveaux d'exigence industriel et marketing demandés »*. Pro-Active réalise 30% de son chiffre d'affaires à l'export. L'Europe représente la moitié des ventes, l'autre moitié se répartissant entre les Etats-Unis et l'Amérique du Sud. En 2007, le chiffre d'affaires mondial s'élevait à 3,4M€. ■

GILLES MUSI