

LUXTRUST

BIENTÔT 10 ANS

Success-story grand-ducale, Luxtrust est la première infrastructure à clé publique du marché. Fondée par l'État et de grandes banques de la Place en 2005, elle est aujourd'hui à un moment charnière de son histoire. Son futur passera par l'expansion internationale.

Texte : Florence Thibaut de Maisières | **Photo :** Jessica Theis

English, read page 74...



Stéphane Ries,
CEO de Luxtrust

Stéphane Ries,
CEO of Luxtrust

L'aventure Luxtrust naît de la volonté commune d'une série de banques, dont la Bil et la BCEE, et des pouvoirs publics de créer un système de clé d'authentification. La réflexion débute, au tournant des années 2000, par un groupe d'intérêt économique destiné à en dessiner une infrastructure. La création effective de la société a lieu en octobre 2005 avec le recrutement de deux personnes installées dans les locaux de la Chambre de commerce. Un consortium d'entreprises luxembourgeoises composé de Clearstream, Cetrel, Hitec et EBRC, vient ensuite se greffer au projet. « *Le premier certificat a été produit fin 2006, rappelle Stéphane Ries, CEO de Luxtrust depuis mai 2010. Dès 2007, les premières applications ont commencé à utiliser l'authentification et la signature électronique Luxtrust.* » Depuis lors, la société compte 400 000 clients. « *Tous les secteurs qui dématérialisent des processus peuvent potentiellement être intéressés. C'est généralement en imprimant des documents pour les signer qu'on perd tous les avantages financiers de la dématérialisation.* » Institutions bancaires, e-Gouvernement, e-Santé ou plateformes de commerce en ligne font aujourd'hui partie des grands utilisateurs. Plusieurs grandes étapes marquent le développement de Luxtrust. Ainsi, en 2009, la société est officiellement accréditée sur base des standards Etsi. Changement notable, au printemps 2010, elle emménage dans le bâtiment Ivy à Capellen, faute d'espace supplémentaire à la Chambre de commerce. « *L'année 2013 est à marquer d'une pierre blanche, étant donné que c'est notre premier exercice bénéficiaire, indique Stéphane Ries. Ces bons résultats ont été confirmés l'année d'après.* » Autre tournant, depuis le 1^{er} juillet 2014, Luxtrust fournit les certificats pour les cartes d'identité luxembourgeoises. « *Si on regarde dans le rétroviseur, l'évolution la plus notable, selon moi, est la prise de conscience*

croissante de la valeur de la signature électronique. » Le ratio de clients repose aujourd'hui sur 60 % de transactions bancaires. « *Avec le dossier patient et la mouvance de l'e-Santé, nous allons gagner des milliers de clients d'ici moins d'un an. Notre infrastructure est prête pour absorber cette demande.* »

Demande croissante

Si les attentes et les modes d'utilisation des clients ont évolué, Luxtrust a conservé la même raison d'être : protéger l'identité digitale et la sûreté des données électroniques des détenteurs de ses certificats. « *Notre but premier reste la mise en œuvre de la signature électronique à valeur probante.* » Les technologies, quant à elles, ont atteint leur maturité dans les années 2000. « *L'évolution la plus marquante concerne la mobilité. Le citoyen et le consommateur veulent un système simple et pouvant fonctionner sur une tablette et un mobile.* » Pouvoir offrir des services compatibles avec les systèmes d'exploitation et les navigateurs des grands éditeurs fait partie des défis majeurs. Après s'être reposée sur un réseau de sous-traitants, la société emploie aujourd'hui une quarantaine de collaborateurs. Elle rend toujours des comptes à une dizaine d'actionnaires, dont l'État luxembourgeois, la Chambre de commerce, la BCEE ou encore la Bil. « *Au fil*

de la croissance, il a fallu créer tous les services classiques d'une entreprise. Un comité de direction a d'abord été mis en place. Il a rapidement été rejoint par des services administratifs, financiers et surtout commerciaux. L'IT de production est toujours sous-traitée, mais notre équipe de spécialistes en cybersécurité est purement interne et a été récemment étoffée. » Un helpdesk répond également aux demandes des utilisateurs dans six langues.

La prochaine étape pour Luxtrust sera de partir à la découverte de nouveaux marchés cibles. « *Il aura fallu 10 ans, mais nous sommes finalement parvenus à équiper une grande partie des résidents et frontaliers du Grand-Duché. Il reste encore des entreprises à conquérir sur le territoire national, mais le moment est venu de regarder au-delà. Notre plan stratégique 2020 est très ambitieux. La première chose à faire est de trouver les bons partenaires. À 35, nous ne pourrions pas être partout.* » Un accord a récemment été signé pour un projet au Sénégal, mais la priorité semble être les pays européens dotés d'un marché bancaire avancé. Plusieurs prospects devraient être signés d'ici la fin de l'année. Et Stéphane Ries de conclure : « *Dans notre activité, le plus grand challenge sera toujours d'équilibrer facilité d'utilisation pour les utilisateurs finaux et excellent niveau de sécurité. Si nous continuons à y parvenir, nous serons bien armés pour le futur.* » ✕