



Everbee veut sécuriser les clés USB professionnelles

La Smart Mobile Key de la start-up française permet d'accéder à distance aux serveurs informatiques de son entreprise.

Laure Deschamps., 01net., le 29/05/2008 à 15h25



partager
sur Viadeo



écrire
à l'auteur



imprimer
l'article



envoyer
par mail



forum
> Participez !

■ Doter les équipes nomades des grands comptes de clés USB totalement sécurisées, tel est le pari que relève Everbee, une société qui édite des systèmes embarqués. « *J'ai coutume de présenter le marché selon trois niveaux : la clé USB simple, la clé dotée de logiciels mais sans aucun dispositif de sécurité, destinée au grand public. Et le bureau mobile intelligent, c'est-à-dire une clé avec un processeur embarqué, qui permet une connexion au serveur de l'entreprise et une administration à distance* », explique Philippe Rechsteiner, le président d'Everbee.

Concrètement, la Smart Mobile Key, la clé d'Everbee, fonctionne en mode *plug and play*, sans qu'il soit nécessaire d'installer d'abord un logiciel ou un pilote ni de redémarrer la machine. Dotée au besoin de plusieurs niveaux de sécurité - y compris la reconnaissance d'empreinte digitale -, la clé permet de retrouver systématiquement le même environnement de travail avec ses applications intégrées et assure un stockage de 2 à 8 Go.

Administration à distance

Les spécifications des clés ne peuvent pas être modifiées, et celles-ci ne laissent pas de trace sur les PC hôtes. Enfin, l'ensemble des clés est administré à distance par le biais d'un serveur dédié. Par ailleurs, le système d'exploitation est ouvert, à partir d'une base Linux, ce qui permet selon Everbee aux entreprises d'ajouter facilement de nouvelles applications.

Cette série de fonctions a bien sûr un coût : pour une commande de 500 pièces, le tarif unitaire est de 149 euros HT, avec un prix dégressif pour les volumes plus importants. S'ajoutent à cela les coûts d'intégration de la solution au sein du système d'information - entre 5 000 euros HT et 9 000 euros HT pour 500 clés - et ceux des éventuels développements spécifiques.

S'attaquer aux grosses PME

Everbee espère convaincre son marché cible, les grands comptes - la société a par exemple signé avec Total pour l'achat de 3 500 clés. « *Nous espérons écouler 10 000 pièces en 2008 et 20 000 l'année suivante* », précise Philippe Rechsteiner. Le fabricant propose également une version sous forme de disque dur, le Smart Mobile Disk (de 80 à 500 Go). Dès 2009, Everbee compte attaquer le marché des grosses PME en se dotant d'un réseau de distribution. En termes de cercle concurrentiel, la société se positionne sur un marché *B to B* convoité par deux types d'intervenants : les spécialistes de la clé USB avec applications embarquées - SanDisk, Verbatim ou Emtec - et les pros des clés de chiffrement - Bull ou Sagem.

Pour le président d'Everbee, il s'agit aussi d'un challenge personnel. L'entreprise existe depuis 2001, mais



la majorité des parts a été reprise en 2007 par Philippe Rechsteiner, qui était auparavant directeur des investissements au sein du fonds Remote Reward, dont Everbee était l'une des participations. Malgré sa petite taille - une dizaine de personnes -, la société compte bien tirer son épingle du jeu commercial de la clé USB professionnelle, en solo ou en ouvrant à petites doses son capital.