

**Marc Bertin**, directeur du Business Development d'Oberthur Card Systems

# Nous allons développer avec Thales des titres d'identité électroniques sécurisés

*propos recueillis par Yvon Avenel*

L'accord signé en novembre dernier entre l'activité Secure Operations du groupe Thales, et Oberthur Card Systems, comporte bien sûr un important volet dans le domaine du e-gouvernement et des titres d'identités électroniques sécurisés où les deux groupes bénéficient déjà d'une forte notoriété. Mais il porte aussi sur d'autres marchés, et notamment celui du transport et des cartes "villes". Marc Bertin, le directeur du Business Development d'Oberthur Card Systems souligne que cet accord déjà étendu pourrait encore s'élargir à l'avenir.

**Comment définir les raisons et le périmètre de votre accord avec la division Secure Operations du groupe Thales ?**

*C'est un accord stratégique global multi-marché et multi-division entre Oberthur Card Systems et l'activité Secure Operations du groupe Thales. Nos équipes respectives se connaissent bien et ont déjà travaillé ensemble par le passé. Cet accord concrétise donc*

*en réalité de fortes synergies entre notre expertise dans le domaine de la carte à puce et l'expertise en matière de sécurité de toutes les divisions de l'activité Secure Operations du groupe Thales. Il consolide et rend visible également un capital de confiance et une notoriété dont les deux groupes bénéficient en matière de sécurité auprès des gouvernements et des grands comptes: Thales, par ses compétences dans le domaine de la Défense, celui de la cryptogra-*

phie, de la sécurisation des transactions et des communications, le du contrôle d'accès, de l'identification des personnes et dans certaines techniques de sécurisation de documents, Oberthur Card Systems, par son expertise également en matière de cryptographie mais appliquée à la carte à puce, en techniques de personnalisation sécurisée de masse, et par l'activité d'impression de billets de banque les activités fiduciaires du groupe. L'accord enfin assure des complémentarités. Thales nous apporte ce qui nous manquait, par exemple, dans le domaine des applications de e-gouvernements ou le déploiement de titres d'identité sécurisés: l'aspect système, c'est-à-dire, les systèmes d'informations, les interfaces avec les systèmes des administrations, les bases de données, les systèmes d'enrôlement biométriques. Dans ce dernier domaine - la biométrie -, nous avons, de notre côté, grâce notamment à notre partenariat avec **la société ID3**, une expertise très complémentaire à celle de Thales Identification mais liée à la carte à puce (matching dans la carte). Pour Thales, l'accord offre un accès à une technologie - celle de la carte à puce - qu'il ne maîtrise pas, en lui offrant du coup, une certaine avance de phase dans ce domaine, ce qui lui assure aussi une meilleure réactivité qu'auparavant lorsqu'il s'agissait de collaboration au coup par coup ou au cas par cas.

### **Cet accord vise donc en priorité ces marchés du e-gouvernement ou des titres d'identité...**

Nous proposons avec toutes les divisions de Thales des technologies en commun et des solutions de bout en bout à destination de marchés en forte croissance qui font ou qui vont faire appel à la carte à puce. Les administrations publiques commencent à faire appel aux technologies de la carte à puce, et nous allons en effet développer avec Thales des titres

électroniques sécurisés. Nous sommes déjà à pied d'œuvre sur un certain nombre de projets. Mais ces marchés prometteurs sont encore émergents. Si nous savons qu'à terme, ils représenteront des volumes importants de cartes à puce, réclameront la fourniture de technologies très spécifiques et comme le développement de systèmes complets très sécurisés, nous savons qu'ils à terme représenteront sans doute les marchés les plus importants de la carte à puce. Mais nous ne savons pas aujourd'hui avec précision quand cela se produira. Ces marchés sont plus difficiles que les autres marchés plus matures où nous sommes aussi présents avec Thales dans le cadre de cet accord.

Mais Car nous sommes ainsi aussi ensemble sur les marchés bancaires avec une offre complète qui va des systèmes de "back office" aux terminaux Artema en passant bien sûr par les cartes à puce. Dans les réseaux, Thales va proposer des solutions pour sécuriser les accès qui font appel à la carte à puce. Même chose dans le contrôle d'accès physique, où sur les marchés haut de gamme, nous fournirons des cartes à microcontrôleur sans contact et contact à microcontrôleur qui s'intégreront dans des solutions globales développées par Thales. Dans le transport, où l'on retrouve également la dimension importante du système dans le déploiement de l'application, nous serons également présents ensemble avec des cartes à puce à forte valeur ajoutée. Il y a aussi les marchés des cartes "ville" qui sont - ou seront de plus en plus - couplées à des applications de transport. Je crois que ces marchés vont peser lourds à l'avenir. Beaucoup de villes lancent en effet des pilotes. La carte à puce peut apporter dans ce domaine beaucoup dans la qualité de services proposés aux habitants et des gains en coûts de gestion pour les communes. Il y a enfin des marchés en gestation comme celui de la sécurisation des points d'accès Wi-Fi, et pour lesquels

*des solutions techniques existent via la carte SIM du GSM. Les applications d'e-gouvernement ou d'e-administrations ne sont donc qu'un volet de l'accord, et celui-ci peut, on le voit, encore s'élargir*

**Sur le papier, la complémentarité des compétences systèmes et cartes est en effet un fort vecteur de synergies, mais dans la pratique, les choses ne sont-elles pas parfois très différentes ?**

*Il est certain que les clients veulent désormais des solutions complètes. Mais cela ne signifie pas que nous intervenons dans le cadre de cet accord à chaque fois avec l'ambition de tout intégrer et d'être à part entière, avec Thales, des intégrateurs systèmes capables d'offrir une solution clé en mains, maintenance comprise. On voit bien, par exemple, dans le cas d'applications d'e-gouvernement, qu'il y a de la part des administrations, la volonté, pour des raisons évidentes politiques et sécuritaires, de localiser la mise en œuvre du système et le déploiement des cartes, et du coup, de faire appel à des intégrateurs locaux pour cela. Dans ce cas-là, nous n'intervenons qu'à titre de fournisseurs de technologies. La technologie n'est pas locale. Il faut bien distinguer la production et la personnalisation. Mais il y a un autre aspect important dans la collaboration des acteurs de la carte et des systèmes : celle du nombre de personnes qui sont conduits à travailler ensemble. Notre accord avec Thales ne concerne qu'une centaine de personnes, pas des dizaines de milliers. C'est aussi là un facteur de réussite.*

**Dans les applications d'e-gouvernement, la personnalisation des titres ou des cartes doit être localisée, mais pourrait-elle être aussi décentralisée ?**

*Je crois qu'il est difficile de tirer des règles générales. Chaque pays choisira son propre système. On peut néanmoins noter que l'utilisation des empreintes digitales combinée à celle de la carte à puce rend difficile des opérations de personnalisation centralisée. Mais on peut imaginer une personnalisation en deux temps: la saisie de l'empreinte, et son stockage dans la carte sur le lieu de remise du titre d'identité comme cela se fait pour les cartes d'identité ou les passeports.*

**Le problème des lecteurs pour ces types d'applications est-il résolu ?**

*Il ne faudrait pas retomber dans les problématiques soulevées par le paiement électronique et s'engager dans des programmes coûteux et complexes de spécifications. Qu'il s'agisse de cartes "citoyen" ou de cartes "ville", les terminaux Artema de Thales offrent une bonne base pour remplir leur office de terminaux standards adaptés (avec une application dédiée à ces applications) et adaptables (avec imprimantes et lecteur d'empreinte digitale) pour les forces de police, par exemple, chargées de contrôler les titres d'identité. □*

*(\*) MARC BERTIN EST AUJOURD'HUI EN CHARGE DU BUSINESS DEVELOPMENT CHEZ OBERTHUR CARD SYSTEMS, APRÈS AVOIR DIRIGÉ LE MARKETING PRODUIT FINANCES ET ID EN 2002 ET LA DIVISION EBUSINESS JUSQU'EN 2001. IL A CRÉÉ, PAR EXEMPLE, LA GAMME DE PRODUITS AUTHENTIC. ENTRÉ DANS L'INDUSTRIE DE LA CARTE À PUCE EN 1996 APRÈS UNE CARRIÈRE DANS L'ÉDITION DE LOGICIELS, NOTAMMENT AUX ÉTATS-UNIS, MARC BERTIN EST TITULAIRE D'UN DOCTORAT EN SCIENCES DE GESTION.*