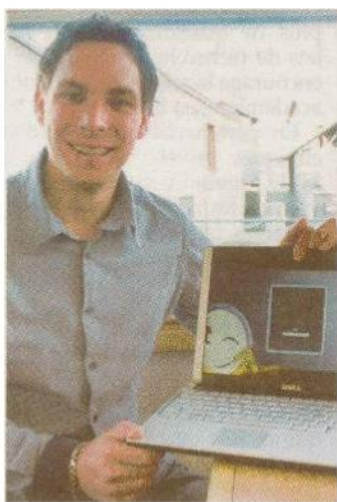


La start-up valaisanne KeyLemon lance des produits visant la sécurité sur Internet et compte poursuivre son développement en pleine crise financière et économique.

Souriez, vous êtes logué!



Gilles Florey, CEO de la start-up KeyLemon, se bat avec ses coéquipiers pour défier la crise. (PHOTO PWB)

Le temps vaut de l'or! Et la start-up KeyLemon, basée à Martigny dans l'incubateur de la Fondation The Ark, cherche à permettre aux entreprises et à tout un chacun de gagner de précieuses minutes.

Un sourire suffit! Tout d'abord à vous épargner de pianoter le sempiternel mot de passe qui ouvre la porte de votre ordinateur. KeyLemon offre d'autres confort encore, plus axés sur la sécurité. Par exemple, le verrouillage automatique de votre session, à chaque fois que vous vous éloignez de votre ordinateur, ne serait-ce que pour boire un verre d'eau. Un simple sourire la déverrouillera à nouveau. Mais pas n'importe quel sourire: le vôtre, inimitable et intransmissible.

Reconnaissance faciale

«Ce système de surveillance permanent est intéressant par exemple pour les banques. Au moins est-on sûr que seule la personne désignée travaillera sur la session et pas une tierce personne à qui l'on aura peut-être une fois prêté son mot de passe!», explique Gilles Florey, cofondateur et responsable commercial de KeyLemon.

Et quelle révolution lorsque votre sourire remplacera le fastidieux tandem adresse e-mail et mot de passe, à chaque fois que vous irez sur le web, qu'il s'agisse de commander un billet d'avion, de réserver une chambre d'hôtel ou une table de restaurant... Bref, autant de fois que des sites imposeront cette corvée d'accès. «Et pas de risque que votre portrait circule sur le web, il reste stocké dans votre ordinateur», rassure Gilles Florey.

Il suffit initialement de disposer d'un ordinateur équipé d'une webcam et de télécharger un produit conçu à cet effet par la jeune et dynamique équipe.

Le concept élaboré par la start-up martigneraise et concrétisé sous forme de deux logiciels (LemonLogin et Lemonscreen) table sur la reconnaissance faciale, afin d'augmenter le confort de l'interaction homme-machine.

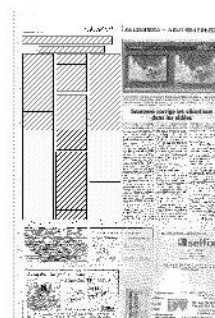
Comme le relève Gilles Florey, la reconnaissance faciale a fait l'objet de nombreuses recherches au sein de l'IDIAP, institut actif dans le domaine de l'intelligence artificielle et basé lui aussi à Martigny. Il s'agissait pour la start-up, créée en mai de l'année dernière, de réaliser des produits mettant en valeur les technologies élaborées par cet institut.

Et l'aventure ne s'arrêtera pas là, puisque plusieurs scénarios sont envisagés pour augmenter l'efficacité de la sécurité dans les entreprises, par l'adjonction de la reconnaissance vocale. De beaux projets en perspective! Sans compter les services rendus pour autoriser ou barrer l'accès de certains sites Internet, une sécurité à mettre en œuvre aussi pour les enfants.

Une aventure à quatre, dotée de soutiens

Les efforts conjugués de deux développeurs, d'un scientifique et d'un économiste ont permis de réaliser rapidement des prototypes de produits, mis dans un premier temps gracieusement à disposition sur le web, pour les tester. Gilles Florey n'en revient pas de la curiosité des utilisateurs d'Internet: «Les technophiles ont rapidement repéré nos nouveautés et relayé l'information. En un an et demi, depuis nos tout premiers essais de prototypes, nous avons enregistré plus de quatre cent mille téléchargements, ce qui nous a permis de créer une communauté pour faire évaluer et évoluer nos produits.»

Il ajoute: «Pour démarrer, nous avons bénéficié de l'aide financière VentureKick et



obtenu les deux premiers crédits (10 000 et 30 000 francs). Le Centre de compétences financières CCF-Valais nous a également soutenus. En outre, le cluster AlpicT, plateforme romande de promotion des technologies de l'information et de la communication basée à Genève, nous a donné l'occasion de présenter notre activité en Corée. Une occasion fantastique de nouer des contacts!»

Aujourd'hui, l'heure est aux vraies démarches commerciales. Le produit n'est pas onéreux, puisqu'il ne coûte que 22 francs suisses l'unité. Il va falloir séduire beaucoup de clients pour s'en sortir, soit environ mille par mois. Gilles Florey souligne: «Ce chiffre est très réaliste et nous sommes obligés de l'atteindre pour couvrir nos frais. Au-delà, nous commencerons à faire des bénéfices.»

La sécurité, avec un zeste de «fun»

La clientèle ciblée? «Toutes les entreprises et tous les clients privés possédant une webcam! Il y a plein de développements spécifiques potentiels, pour lesquels nous sommes capables de mettre en œuvre la reconnaissance faciale, et nous nous différencions de nos concurrents par le confort et le côté *fun* de nos produits. Ce n'est pas que de la sécurité pure et dure», dit-il.

Gilles Florey avoue avoir raté une occasion d'obtenir du financement pour lancer KeyLemon dans d'autres développements de produits: «Des sponsors ou anges étaient intéressés. C'était alors un peu prématuré, mais ensuite la crise financière et économique a rendu les investisseurs plus frileux... Avec 200 000 à 300 000 francs, nous pourrions aujourd'hui sérieusement aller de l'avant et passer le cap difficile du développement, pour aborder le marché de masse et résoudre des problèmes spécifiques comme la photoattack. Nos deux premiers produits sont

une vitrine pour nous ouvrir à d'autres solutions et mandats précis d'entreprises».

L'équipe de Martigny passera-t-elle ce cap difficile? Compétences, enthousiasme et envie de percer sont là. Mais il faut faire vite pour battre en brèche la concurrence. KeyLemon va se positionner rapidement sur des places de marché sur la toile et approcher des fabricants de hardware et de webcams, en vue de partenariats fructueux.

■ Pierrette Weissbrodt