



COMMUNIQUÉ

INNOVA CARD MET LE CAP SUR L'ASIE

Fondée en 2002 pour concevoir et développer des systèmes complexes sécurisés (Systems on Chip ou SoC) aptes à fournir aux fabricants de terminaux des solutions performantes en matière de paiement électronique, Innova Card prévoit une explosion de son activité dans les cinq ans, grâce à la conquête de nouveaux marchés, partout dans le monde, Asie en tête.

« Fin 2006, nous avons vendu 100 000 puces. D'ici deux ans, nous aurons rajouté un zéro à ce résultat » assure David Graziani, Directeur Général d'Innova Card. Installée à La Ciotat (13), cette société de semi-conducteurs « fabless » (sans production) de 30 personnes s'est surtout attelée à des activités de R&D depuis sa création en 2002 par d'anciens cadres de Gemplus et STMicroelectronics. Innova Card conçoit des systèmes complexes sécurisés destinés à accélérer chez ses clients le déploiement et la commercialisation de nouvelles solutions de paiement électronique. La société a mis au point le circuit intégré USIP® Professional (Universal Secure Integrated Platform), adapté à une multitude d'applications requérant un très haut niveau de sécurité : terminaux de paiement, santé, transport, identité... « Notre vocation consiste à imaginer des produits uniques au monde, créateurs de valeur technologique, poursuit David Graziani. Aujourd'hui, nous recueillons les fruits de nos efforts sur notre première génération de puce qui a séduit une quarantaine de clients dont une quinzaine de majeurs, en Europe, Asie, Amérique et Australie. Nous démarrons parallèlement le design de la deuxième génération de puce, disponible début 2008 ». En 2006, Innova Card a réalisé un chiffre d'affaires de 1 million d'euros. Elle prévoit de le quadrupler en 2007 et de le doubler l'année suivante. « A cinq ans, compte tenu de la croissance du marché et des enjeux affichés par nos clients, l'objectif de 50 millions d'euros paraît raisonnable » confie le dirigeant.

Nouveaux partenariats

C'est en Asie que la start-up envisage ses plus forts développements. Actuellement, ce continent où elle fournit déjà des industriels en Chine, Corée du Sud, Taïwan, Hong-Kong, représente environ 40% de ses ventes. « Il n'existe en Chine à ce jour que 200 000 commerçants équipés de terminaux de paiement sécurisés, alors que le potentiel est évalué à 30 millions. En Inde, une explosion identique est prévisible, avec 10 millions de terminaux dans les cinq ans contre

200 000 aujourd'hui. Notre futur est là. Par leur facilité d'intégration pour les fabricants, nos solutions fluidifieront ces marchés ». L'entreprise va ouvrir un bureau de vente et de support à Hong-Kong, dans le courant du printemps. Ensuite, après avoir finalisé l'an passé un tour de table de 5 millions d'euros auprès d'investisseurs français, elle n'exclut pas d'approcher des fonds internationaux pour accélérer son expansion en Asie, mais aussi aux Etats-Unis, en Australie ou au Mexique. « Nous souffrons d'une image trop franco-française, admet David Graziani. En renforçant notre capital avec des partenaires susceptibles d'enrichir notre vision de ces marchés et en étoffant notre staff par l'entrée de pointures anglo-saxonnes, nous conforterons notre visibilité et notre avance technologique. Notre force, c'est d'innover plus vite que les grands ». Innova Card songe également à prospecter de nouveaux marchés : Sécurité des systèmes d'information (IT Security), Gestion numérique des droits de propriété intellectuelle (DRM), stockage sécurisé de données (Trusted Platform Module - TPM...), Pay TV... dans le cadre de partenariats « métiers », pour minimiser les risques et réduire le « time to market ». « Nous sommes en phase de réflexion stratégique » indique le directeur.

Une filière en appui

Pour David Graziani, le dynamisme et la structuration progressive de la filière microélectronique régionale aideront aussi à l'essor d'Innova Card. « Nous nous efforçons de travailler en réseau, tant avec des sociétés locales que des associations. Par exemple, nous avons commencé à participer à des salons internationaux, comme « Cartes », avec l'appui d'Arcsis, avant d'y aller désormais avec notre propre stand. Via Babysmart, nous échangeons beaucoup d'informations avec d'autres start-up régionales. La mutualisation d'équipements de recherche au sein de CIM PACA nous intéresse également, dans la mesure où, actuellement, nous devons nous rendre jusqu'à Toulouse pour utiliser le FIB (Focused Ion Beam) de Thalès. Quant au pôle de compétitivité SCS, même si nous souhaiterions qu'une plus grande place soit accordée aux PME, nous sommes associés à des projets ». Dans les deux ans, l'entreprise devrait intégrer près d'une dizaine de collaborateurs supplémentaires. Le « vivier » local y pourvoira vraisemblablement. « Entre Rousset, Gémenos et La Ciotat, berceaux du semi-conducteur sécurisé, nous trouvons nos ingénieurs plutôt facilement » confie David Graziani.

Contact :
corinne.joachim@arcsis.org