

**FABRICE DEREPAS (93)** *président fondateur de TrustInSoft*

ASSURER LA FIABILITÉ DES LOGICIELS

Fabrice Derepas (93) a créé TrustInSoft, éditeur de solutions d'analyse de logiciels, qui permet à ses clients d'avoir des garanties sur la sécurité et la fiabilité du code d'un logiciel sans devoir modifier le processus de développement.

Tu crées ta première société après plus de vingt ans d'expérience professionnelle, quel processus t'y a mené ?

J'étais chercheur au Commissariat à l'énergie atomique. On y fait de la recherche appliquée. Une partie du budget est assurée par des contrats industriels. Créer une entreprise est donc le chemin logique si une technologie commence à percer sur le marché.

Pourquoi choisir la sécurité des logiciels ?

La sécurité des logiciels est aujourd'hui assurée de manière empirique. Les logiciels sont testés, mais il est quasi impossible d'avoir une garantie sur leur fonctionnement.

Seuls des secteurs très pointus comme l'aéronautique ou le nucléaire disposent de règlements qui poussent à faire des tests poussés, pour être certain que tous les comportements ont été prévus. Notre approche est simple : nous élargissons ces méthodes de test et de validation à d'autres secteurs.

Quels sont les enjeux dans ton domaine ?

Les enjeux sont nombreux, en cybersécurité. Celui dont traite TrustInSoft, c'est de pouvoir disposer de certitudes sur la manière dont fonctionne un logiciel, ou être certain que le logiciel ne comporte pas un certain type de faille.

Et comment TrustInSoft y répond-elle ?

TrustInSoft est capable de présenter des éléments mathématiques qui permettent d'évaluer le niveau de qualité d'un logiciel, même si celui-ci n'a pas initialement été prévu pour être vérifié de la sorte. Ce peut être le cas, par exemple, d'une bibliothèque cryptographique pour faire du HTTPS. La capacité à apporter de tels éléments s'appuie sur une technologie appelée TrustInSoft Analyzer. Ce produit innovant, vendu sous forme de licence ou en ligne, permet de fédérer différentes méthodes formelles permettant d'analyser du code.

Comment se positionne TrustInSoft par rapport à ses concurrents américains ou israéliens ?

La France possède de bons mathématiciens et de bons informaticiens théoriques. La technologie commercialisée par TrustInSoft, développée par l'INRIA et le CEA, résulte de la collaboration entre ces chercheurs de premier plan, et des industriels visionnaires comme Airbus, EDF ou Areva. À ce jour ni les Israéliens ni les

« TrustInSoft a été nommé parmi les dix sociétés les plus innovantes au monde à San Francisco lors de la RSA Conference »

Américains n'ont mis au point une technologie équivalente. Cela a été mis en avant par l'organisme fédéral américain de certification NIST (<http://nist.gov>) qui a reconnu l'unicité de la technologie utilisée par TrustInSoft. C'est aussi



Dans le secteur aéronautique, les tests logiciels sont très poussés.



DR La France peut compter sur une main-d'œuvre très qualifiée.

pour cette raison que, l'année dernière, TrustInSoft a été nommé parmi les dix sociétés les plus innovantes au monde à San Francisco lors de la RSA Conference.

Quels sont les atouts des start-ups françaises ?

Les *start-ups* françaises bénéficient de deux atouts majeurs. Le premier réside dans le fait de disposer d'une main-d'œuvre très qualifiée. C'est le résultat du développement de nos filières de formation de qualité. Le cœur de la *start-up* réside dans le fait d'avoir un noyau de départ extrêmement performant. Les formations françaises poussent plutôt à avoir des personnes polyvalentes, cela permet d'avoir de l'agilité. C'est important car la *start-up* doit être capable de se reconfigurer vite en fonction des opportunités offertes par le marché.

Le deuxième atout, c'est l'importance des aides publiques. L'une des principales est le crédit d'impôt recherche (CIR). Cela fait de la France un paradis fiscal pour l'innovation technologique, il faut bien le reconnaître. Une autre aide importante, qui nécessite un investissement pour développer un bon réseau, est la participation à des projets aidés qui couvrent 50 % des dépenses de R & D. De plus,

de nombreuses structures d'accompagnement existent : BpiFrance, des incubateurs, des accélérateurs, des associations régionales.

Bref dès que l'on a une idée, il faut foncer.

Et quelles sont leurs faiblesses ?

On reproche généralement aux *start-ups* françaises d'être trop ciblées sur la technologie et pas assez sur le marché, d'une certaine manière, de faire beaucoup de technologie et pas assez de marketing. Les structures que je mentionnais comme les accélérateurs ou les incubateurs sont justement là pour pallier ces manques qui peuvent être présents.

Comment y fais-tu face, de ton côté ?

Étant nous-mêmes très focalisés sur la technologie, nous nous sommes beaucoup entourés. Nous avons suivi la formation HEC Challenge Plus, et nous avons candidaté pour l'incubateur généraliste IncubAlliance. Nous nous sommes fait aider par l'association régionale

Scientipôle Initiative. Notre développement aux États-Unis a été soutenu par le programme Netva du ministère des Affaires étrangères. Enfin nous nous sommes entourés d'un conseil d'administration très complémentaire aux profils des fournisseurs, nous avons même un ancien patron du CAC 40 qui y a siégé.

L'avenir d'une start-up comme celle que tu diriges est-il forcément le rachat par un plus gros ?

C'est sans doute l'hypothèse la plus probable mais ce n'est pas une fatalité. Ainsi par exemple la société Wallix (code ALLIX) a fait une très belle introduction en Bourse en 2015 sur le marché Alternext à Paris. Cette approche est intéressante en particulier si on recherche une certaine indépendance pour garder un rôle neutre et objectif, qui peut être un atout important dans le domaine de la sécurité.

Que te faudrait-il pour devenir le Symantec français ?

Nous avons toutes les cartes en main pour le moment : nous sommes déjà positionnés à moitié sur le marché US et sur le marché français. Nous avons su recruter des ingénieurs de premier plan. Nous préparons actuellement une levée de fonds avec un acteur majeur en Europe. Cependant, effectivement, le marché américain est un espace unifié en termes commerciaux et culturels, ce qui peut favoriser l'émergence d'acteurs locaux. En Europe, le marché est plus segmenté, en particulier sur le secteur de la cybersécurité. C'est pourquoi nous progressons actuellement de manière identique sur les États-Unis et sur l'Europe, pour maximiser nos chances de croître de manière significative sur au moins ces deux zones géographiques. ■

« La France est un paradis fiscal pour l'innovation technologique, il faut bien le reconnaître »