

Cryptolog lance la signature électronique pour tablette

« Vendre, c'est faire signer [des contrats, bons de commande, devis, etc.] », lance **Julien Stern** (notre photo), CEO et cofondateur de **Cryptolog**, fournisseur français de solutions, logicielles ou en ligne, de signature électronique et services de confiance.

Une signature qui, entre le renseignement du formulaire papier, son envoi et sa re-saisie sous forme dématérialisée génère des frais (qui s'élèvent entre 10 et 15 euros). Des frais réduits (à 5 euros environ) lorsque la saisie s'effectue directement depuis une tablette qui, rappelons-le, [améliore l'efficacité commerciale](#).

Mais « les entreprises bloquent sur la signature électronique », souligne le dirigeant.

Constituée à la fois de la signature manuscrite (« une habitude qui rassure, mais qui, à terme, pourrait disparaître ») et d'un identifiant numérique certifié, la signature électronique se prête parfaitement au format de la tablette dans le cadre d'une transaction commerciale.

Sans oublier le confort de lecture du contrat qu'apporte la large taille de l'écran (en regard de celle d'un smartphone).

Créer l'identité numérique au cours de la transaction

C'est pour répondre à cet usage que Cryptolog lance « Universign pour tablettes », une solution de signature électronique que le statut d'autorité d'horodatage qualifiée RGS, de tiers de confiance certificateur (ainsi que d'autorité de confiance reconnue par Adobe Reader), permet de certifier aux yeux de la loi française (et européenne).

La solution entend « profiter de l'interaction physique lors de la vente pour délivrer une identité numérique incontestable sur des cartes à puces virtuelles qui permettra de générer la signature électronique », explique Julien Stern.

Concrètement, lors d'une opération de vente, le commercial prend en photo, avec la tablette, les pièces d'identité de l'acheteur. Lesquelles sont envoyées vers les serveurs de Cryptolog qui se charge de les vérifier afin de générer l'identité numérique stockée sur une carte à puce virtuelle.

Ensuite, lors de la transaction, il suffit de renseigner l'identité numérique et de signer électroniquement, une action validée par le classique envoi d'un code par SMS. « Un niveau juridique de signature électronique jamais atteint en B2C, estime le porte-parole de Cryptolog. Seuls les notaires font mieux avec l'utilisation de jetons électroniques physiques qu'ils doivent toujours porter sur eux », contrairement à la carte à puce virtuelle stockée dans le cloud de Cryptolog.

Une identité numérique standard

Une façon simple et rapide de créer une identité numérique pour chaque individu, néanmoins conditionnée par une rencontre physique, *a minima*, entre le vendeur et l'acheteur pour la collecte des identités.

« L'identité numérique est réutilisable dans tous les contextes, tablettes, smartphones, en ligne et toutes les transactions », souligne le dirigeant qui ne cache pas son désir de devenir le standard de la signature électronique. « *Universign* pourrait alimenter le projet *IdNum* », le vieux serpent de mer gouvernemental sur l'identité électronique des citoyens récemment relancé par la ministre en charge des PME, de l'Innovation et de l'Économie numérique **Fleur Pellerin**.

On n'en est pas encore là, mais Cryptolog espère avoir généré plusieurs centaines de milliers d'identités numériques d'ici la fin de l'année. La solution de signature électronique sur tablette a déjà été adoptée par une entreprise du CAC 40, dont l'identité ne sera pas dévoilée dans l'immédiat, qui en a équipé ses flottes commerciales.

L'offre fonctionne évidemment sur iPad, mais aussi Android et bientôt Windows 8. Peu déployé sur tablette, l'environnement BlackBerry n'est pas supporté.

Un modèle économique large

Le modèle économique passe, quant à lui, par la vente de bibliothèques logicielles pour l'intégration aux applications mobiles des grands comptes (avec les services de support et conseil qui accompagnent l'offre) où l'utilisation directe du service en ligne avec un coût à la signature « *que nous essaierons de positionner à moins de 1 euro* ».

L'utilisation de la solution sur un site web via une API web est une autre source de revenus évoquée. « *Nous voulons ajouter un bouton Universign sur n'importe quel site web [comme on le fait avec PayPal]* », ajoute **Gautier Harnel**, directeur commercial et marketing. Enfin, Cryptolog entend prochainement développer une application mobile pour assurer la transaction par signature électronique. La signature électronique en voie de démocratisation ?