



Produits
Technologies

L'ENJEU DU PASSEPORT NUMÉRIQUE



Le passeport numérique unique, fiche qui répertorie toutes les étapes d'un produit – du sourcing des matières premières à son transport, sa distribution, en passant par sa fabrication – relance l'intérêt pour la blockchain. Cette technologie a du mal à convaincre les acteurs de la beauté. Les explications de **Philippe Guguen, fondateur de SORGA.**

Pourquoi les marques de beauté sont encore réticentes à utiliser les passeports numériques ?

PHILIPPE GUGUEN : Pour deux principales raisons. Il leur faut du temps pour collecter les données, puis intégrer un QR code sérialisé à leurs produits. Nous avons une solution prête et opérationnelle mais nous avons été un peu trop avantgardistes en allant trop loin et trop vite. Les marques cherchent aujourd'hui à faire connaître au grand public les efforts qu'elles ont déjà entrepris pour améliorer leur impact environnemental et sociétal. Nous venons, pour cela, de mettre au point une nouvelle version de SORGA plus simple qui permettra au consommateur de vérifier en scannant le code-barres déjà existant du produit, les engagements inviolables pris par l'industriel et enregistrés chez nous. Cette solution laissera le temps aux industriels de préparer ensuite leurs QR codes augmentés, aux normes GS1, en remplacement des codes-barres d'ici à 2027.



Le QR code SORGA imprimé sur les emballages permet aux consommateurs d'avoir accès à des informations.

lable pour chaque produit qui aide les consommateurs dans leur quête de transparence. Elle leur permet d'accéder à la source vérifiable de l'information. C'est la base de la confiance pour développer la consommation responsable. Nous aidons les marques qui veulent apporter des preuves facilement vérifiables et inviolables de leurs engagements, sur la base d'une blockchain à faible consommation (neutre en carbone). Ces informations, disponibles en plus de dix langues, sont accessibles gratuitement avec n'importe quel smartphone sans aucune application à télécharger, avant même d'acheter un produit. Il suffit de scanner le QR code SORGA en forme de diamant. Une dizaine de marques nous ont déjà fait confiance comme **Demain Beauty** (soin), **Lao** (capillaires), **Clever Beauty** (maquillage) et **Le Jardin Retrouvé** (parfums).

Quelles sont les solutions ?

P.G. : SORGA est, par exemple, une solution de passeport numérique invio-

Comment sécuriser les données authentifiées ?

P.G. : Grâce à la blockchain et la

cryptographie. La blockchain a certes le défaut d'avoir un impact énergétique, mais nous sommes parvenus à développer une technologie respectueuse des enjeux climatiques avec un usage neutre en carbone, grâce à une solution de registres mutualisant l'accès aux preuves auditable d'une blockchain publique. En clair, au lieu d'échanger 100 000 transactions par jour, nous ne le faisons que... deux fois. Nos coûts énergétiques sont ainsi inférieurs à l'envoi d'un simple e-mail. La cryptographie, elle, nous permet de laisser les preuves chez nos clients, d'interagir par métadonnées sans centraliser les informations.

Avez-vous d'autres projets dans vos cartons ?

P.G. : En effet. La vente online, c'est 25 % du marché de la beauté. Nous avons développé avec SAP une solution qui permet d'ajouter un bouton « vérifiez mes engagements » sur une page-produit. En cliquant dessus, l'internaute, qui souhaite de plus en plus devenir un « consommateur », peut connaître le détail et les preuves de tous les engagements enregistrés chez SORGA pour ce produit. Les premiers tests montrent que les taux de conversion sont supérieurs de 11 % avec cette vérification des engagements. Nous favorisons ainsi la consommation responsable. Nous venons, par ailleurs, d'être finaliste au concours organisé par Wavestone sur les solutions les plus novatrices en faveur du développement durable. Et en juin, nous avons été invités à la convention annuelle de GS1 US à Denver : nous sommes un des huit lauréats retenus (et la seule entreprise française) pour présenter les solutions les plus innovantes en retail. SORGA est née pour l'impact, mais ses usages sont multiples : nous ne sommes qu'au début de l'histoire. ■

Propos recueillis par Frédéric Therin

