

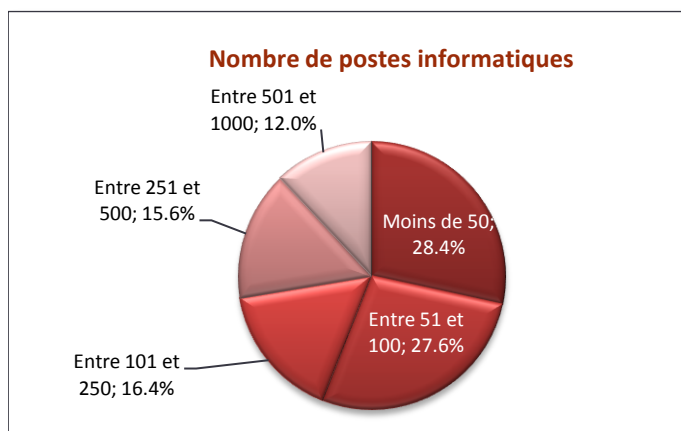
***Le processus et le contexte d'achat
des appliances de sécurité
dans les PME***

Juin 2009

Table des matières

1	Présentation de l'étude.....	3
2	Une informatique à usage métier	3
3	Une ouverture sur l'extérieur limitée.....	4
4	La sécurité informatique : une préoccupation de l'équipe informatique	4
5	L'appliance : un progrès important en matière de sécurisation du SI	5
6	Un achat soigneusement planifié, mais peu d'appels d'offre	5
7	La couverture des menaces, principal critère de choix	6
8	Conclusions.....	6

1 Présentation de l'étude



L'étude inficiences sur le processus d'achat des appliances de sécurité dans les PME s'est déroulée du 15 au 31 mai 2009 auprès d'un échantillon d'entreprises de moins de 1000 personnes et de moins de 100 M€ de chiffre d'affaire qui ont acheté au cours des 2 dernières années des appliances de sécurité. L'objectif de l'étude était de comprendre dans quel contexte d'entreprise se faisait l'achat de ce type de système de sécurité.

L'enquête en ligne a été doublée d'une enquête qualitative sous la forme de discussions avec un échantillon réduit d'utilisateurs afin de mieux comprendre les problématiques posées.

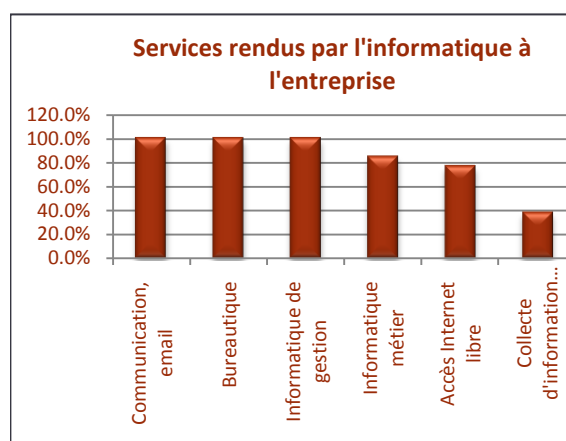
Dans l'ensemble les répondants étaient bien équipés en postes informatiques, le taux d'équipement moyen étant supérieur à 75% des employés.

2 Une informatique à usage métier

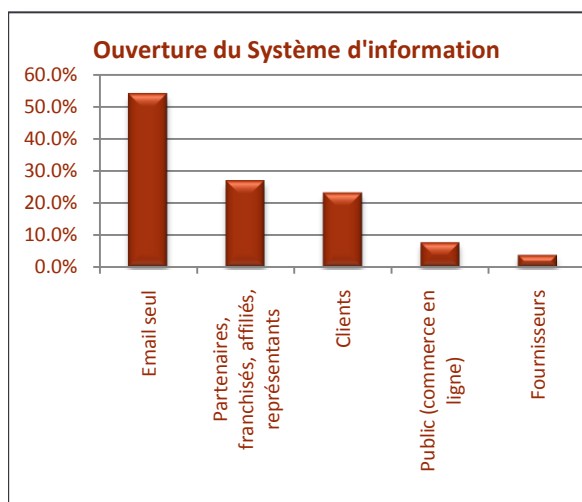
Les sociétés qui ont répondu à l'enquête ont toutes déclaré avoir un usage avancé de l'informatique, ce qui ne constitue pas une surprise dans la mesure où les sociétés qui investissent dans un système de sécurité sont également celles qui disposent d'une informatique interne. Au-delà des usages de bureautique et d'informatique de gestion, 100% des répondants offrent également à leurs utilisateurs des services d'email et plus de 80% disposent d'une informatique métier telle que des systèmes de gestion des stocks, de gestion de projet, des outils pour les bureaux d'étude, etc.

Notons également que près de 80% des répondants ont déclaré donner à leurs utilisateurs un libre accès à Internet, ce qui nous a surpris, au regard des pratiques généralement observées mais qui est à mettre en perspective du fait que la population interrogée était équipée de systèmes de sécurité perfectionnés.

Enfin, l'usage de consultation de bases de données et de recherche d'information externe à l'entreprise reste minoritaire, avec moins de 40% des répondants.



3 Une ouverture sur l'extérieur limitée



En dehors de l'email qui est présent chez 100% des répondants, et de l'accès internet (voir section ci-dessus), les systèmes d'information ne sont pas encore actuellement pas majoritairement ouverts sur des acteurs extérieurs à l'entreprise.

En effet, seul 27% des PME qui ont répondu à l'enquête ont aujourd'hui ouvert leur SI à leurs partenaires, fournisseurs, affiliés ou franchisés, et 23% l'ont ouvert à leurs clients, sous la forme de portail. Le taux d'ouverture aux fournisseurs est quant à lui très faible, de l'ordre de 4%.

Le taux de répondants équipés de systèmes de e-commerce est également beaucoup plus faible, mais il apparaît lors des enquêtes qualitatives que

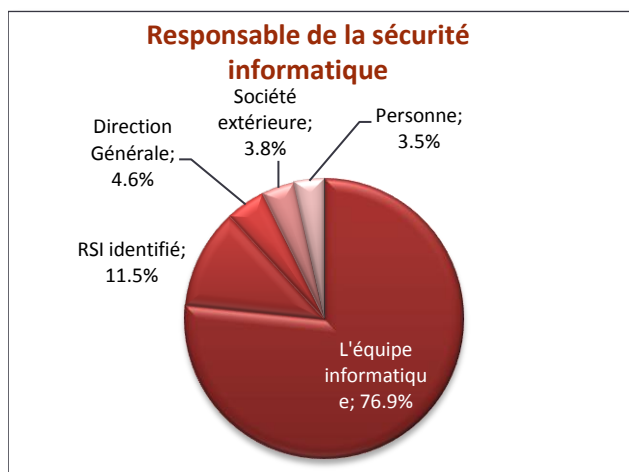
ceci s'explique également par le fait que les sites d'e-commerce sont le plus souvent externalisés.

4 La sécurité informatique : une préoccupation de l'équipe informatique

Une des questions essentielles de l'enquête consistait à savoir qui, au sein des PME était en charge de la sécurité informatique. Sans surprise, dans la grande majorité des cas (plus de 76%), cette responsabilité est dévolue à l'équipe informatique. Il est à noter toutefois que 11% des sociétés répondantes ont un responsable de la sécurité informatique désigné. Enfin, quelques répondants font remonter cette responsabilité à la direction générale elle-même, mais il s'agit cependant des plus petites entreprises du panel. L'enquête qualitative a mis en évidence que la sécurité informatique était identifiée comme une affaire de spécialistes.

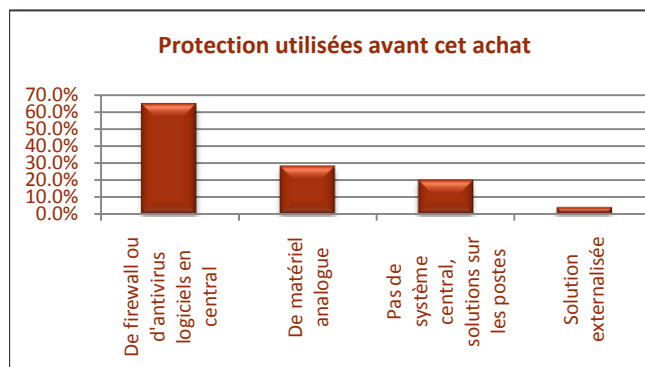
Un faible pourcentage des répondants confie cette responsabilité à un sous-traitant, sans qu'il soit possible d'établir de corrélation avec la taille de l'entreprise.

Enfin, dans une petite proportion (moins de 4%), et malgré le fait qu'ils soient équipés d'une appliance, les répondants nous ont indiqué que personne ne s'occupait réellement de ce problème.



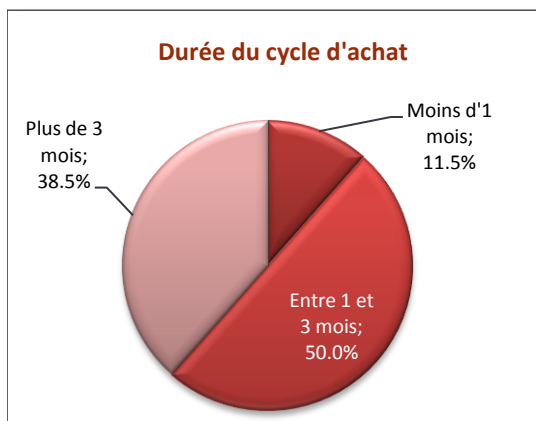
5 L'appliance : un progrès important en matière de sécurisation du SI

Pour la grande majorité des répondants, l'acquisition d'une appliance a marqué un renforcement sensible en matière de sécurité du système d'information. En effet, seuls 28% des répondants nous ont indiqué qu'ils étaient déjà auparavant équipés de matériel analogue. Tous les autres étaient équipés de systèmes logiciels en central et 20% d'entre eux n'étaient équipés que de solutions sur les postes de travail. Enfin, quelques répondants (4%) étaient équipés, avant l'achat de l'appliance, de solutions externalisées chez leur fournisseur d'accès.



Nous pouvons donc en conclure que le marché des appliances de sécurité sur les PME ne peut pas encore être considéré comme un marché de renouvellement.

6 Un achat soigneusement planifié, mais peu d'appels d'offre

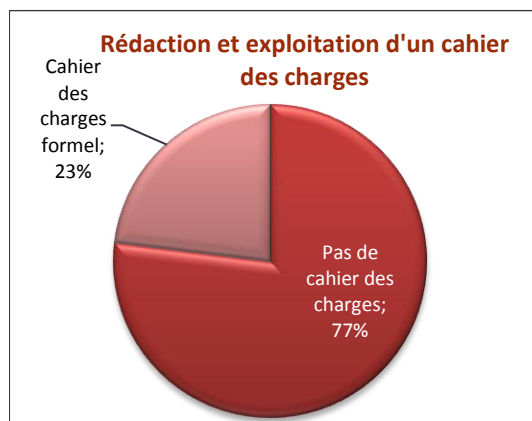


Nous avons interrogé les PME utilisatrices d'appliances de sécurité pour savoir combien de temps durait le cycle d'achat et si le processus d'achat comportait la rédaction et l'exploitation d'un cahier des charges formel.

La durée des cycles d'achats montre que les équipes en charge prennent leur temps pour évaluer les solutions à leur disposition, puisque seuls 11,5% des répondants nous ont indiqué que l'ensemble du processus avait duré moins d'un mois, la moitié d'entre eux ayant mis entre 1 et 3 mois, et plus d'un tiers ayant pris plus de 3 mois pour explorer les

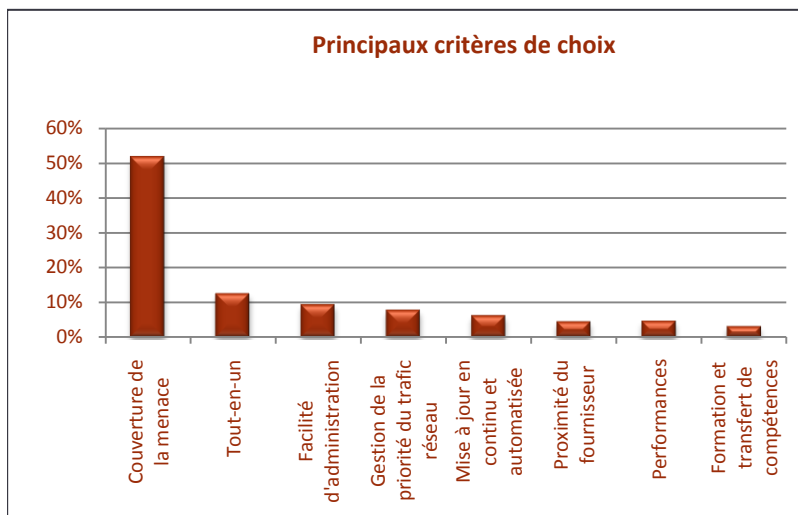
solutions et faire leur choix.

Mais la surprise vient du fait que seuls 23% des répondants nous ont dit avoir émis, remis aux vendeurs et exploité un cahier des charges formel. Les discussions de l'enquête qualitative ont mis en évidence une influence importante des revendeurs, en particulier des opérateurs télécoms souvent associés à la réflexion sur la sécurité. De plus, les montants associés à cette acquisition, de l'ordre de quelques milliers d'euros, n'auraient pas justifié un processus trop complexe.



7 La couverture des menaces, principal critère de choix

Nous avons enfin interrogé les PME sur les principaux critères de choix. Si l'aspect tout-en-un a apparemment constitué le plus important critère, ce qui semble logique puisqu'à la base du



concept même d'UTM, un examen approfondi montre que les critères portant sur la couverture de la menace (l'antivirus, l'anti-intrusion, l'anti-spam, le VPN, les capacités de filtrage du trafic), combinés, l'emportent en réalité largement sur tous les autres, puisque que ces réponses représentent plus de 50% des réponses fournies (rappelons que les répondants pouvaient fournir plusieurs réponses à cette question).

Nous avons été particulièrement surpris du peu d'importance accordée à la mise en à jour des systèmes de sécurité, preuve sans doute qu'il y a encore de l'éducation à faire par les vendeurs.

8 Conclusions

En conclusion, nous souhaiterions relever quelques enseignements:

- L'achat d'appliances de sécurité est pris au sérieux, au regard du temps qui y est consacré, mais le processus d'achat en lui-même, et notamment la comparaison des offres, reste léger.
- Les critères d'achats sont prioritairement centrés sur la couverture de la menace, alors que l'exploitation au quotidien d'un système de sécurité requiert d'autres fonctionnalités tout aussi importantes.
- Le marché n'est pas encore entré dans une phase de renouvellement (remplacement d'une appliance par une autre).