

Étude : les PME ne craignent pas les menaces réseau

Éditeur de logiciels et services en ligne d'administration, de sécurisation des réseaux et des messageries, d'archivage et de sauvegarde des données, **GFI Software** révèle les résultats d'un rapport sur les PME et la sécurité réalisé en octobre 2009 par Redshift Research. L'enquête a rassemblé 253 professionnels employés par une société de moins de 200 salariés. Et même moins de 100 salariés pour 74 % d'entre eux. Intéressant, car ce segment pourtant important en nombre est souvent négligé par ce type d'études, qui se concentrent plutôt sur des budgets moins nombreux mais plus conséquents...

Le péril est un cri qui vient de l'intérieur...

Seuls 57 % des sondés estiment que leur réseau n'est pas assez sécurisé. Bel optimisme de la part des autres ? Certainement. Et que craignent-elles le plus ? **52 % sont plus préoccupées par les menaces externes**, contre 13 % qui craignent les risques internes. Encore une fois, l'avis de la majorité montre ses limites. Malgré les différentes études qui démontrent plusieurs fois par an que les problèmes de sécurité réels (et non fantasmés...) proviennent pour 75 % à près de 90 % de l'interne, rien n'y fait !

Toutefois, ces résultats peuvent en partie s'expliquer. Ainsi, 35 % des PME confient la sécurité de leur système d'information au responsable informatique souvent déjà surchargé et rarement spécialisé, contre 27 % qui disposent de telles compétences dans leurs équipes (certainement les plus grosses PME). Enfin, seulement **33 % des PME affirment recourir aux services d'un prestataire spécialisé**. Souvent, la prise de conscience arrive suite aux premiers problèmes. Reste à espérer alors qu'ils ne soient pas irrémédiables.

Conséquence inéluctable de l'état des lieux : **seules 38 % des PME ont mis en place des règles d'utilisation d'Internet** et 42 % pensent disposer des moyens de contrôler ou de filtrer le trafic. En outre, 31 % d'entre elles ont régulé les accès aux données sensibles et 30 % ont classifié les données selon leur criticité. Et pourtant, elles tournent ! Alors...

Les PME séduites par les services hébergés et le Cloud

Si 66 % des PME revendiquent l'utilisation d'au moins un service hébergé ou infogéré, 15 % ne savent pas si tel est leur cas. No comment. Parmi les utilisatrices de ces services externalisés, **33 % les réservent aux applications mineures**. Pourtant, 46 % de ces services couvrent des fonctions de sécurité et 39 % le CRM ou l'ERM (*employee relationship management* ou gestion de la relation employé).

La précision montre ce qui est considéré comme mineur ! En France, certaines idées reçues et fortement ancrées voudraient que tout ce qui n'est ni finance, ni purement commercial, soit mineur. Les PME/PMI qui auront compris cette erreur seront certainement parmi les leaders de leur domaine. Intéressant : 30 % des sondés déclarent que les services en Cloud computing et à la demande répondent bien à leur situation.

Même les réseaux s'administrent sur un petit nuage

GFI Software a profité de la présentation de l'étude pour annoncer le lancement de sa solution hébergée **GFI Max**, pour la gestion, la supervision à distance des réseaux, avec systèmes d'alertes et reporting. Destinée aux prestataires de services, aux infogéreurs et aux revendeurs, cette offre est née suite au rachat de la société britannique HoundDog. Proposée en mode Cloud, la solution est **opérationnelle en moins de dix minutes**, à des tarifs de l'ordre de 12 euros par serveur par mois, et de 10 centimes par poste.

Des tarifs qui permettent de **bâtir des solutions tout à fait convenables** pour les PME/PMI. Sans avance financière et sans frais, l'offre présente en effet des atouts séduisants aux revendeurs qui apportent une réelle valeur ajoutée à leurs clients, sans se préoccuper des aspects techniques de la solution. Et par temps de crise, difficile de ne pas être tenté par des revenus récurrents. En revanche, la plupart d'entre eux ont déjà investi dans des solutions d'administration. GFI Software devra certainement miser sur le renouvellement. En attendant, l'éditeur recrute des revendeurs pour son réseau.