

# Microsoft acquiert l' anti-spyware Giant Company Software

Microsoft va-t-il intégrer des outils anti-virus et anti-spyware dans Windows, ou va-t-il proposer des solutions indépendantes mais fortement rémunératrices ?

La question a été posée voici un an et demi, lors du rachat de GeCad, un éditeur roumain de solutions anti-virus. Mais elle n'a pas encore trouvé de réponse, et l'on se pose encore la question de la stratégie de Microsoft sur les outils de sécurité ? Et la question prend plus d'ampleur aujourd'hui, après l'annonce du rachat de Giant Company Software, pour un montant qui n'a pas été révélé. Giant, qui emploie 12 salariés, est l'auteur de Giant AntiSpyware, une solution de sécurité qui jusqu'à ce jour était vendue en ligne. Depuis le lancement de Giant AntiSpyware, en septembre dernier, la firme n'a enregistré que 50.000 téléchargements ! Très loin de ses concurrents, mais la start-up est jeune, et elle n'a pas encore pu démontrer véritablement les qualités de son service. Alors pourquoi cet intérêt de Microsoft, au point de racheter Giant Company Software ? Lors des tests réalisés aux Etats-Unis, Giant AntiSpyware est apparu comme étant le meilleur anti-spyware du marché. Certes, sur ce marché aucune solution n'est efficace à 100%, mais avec un taux d'échec de 25%, Giant AntiSpyware s'est classé premier. Microsoft s'est donc offert une compétence reconnue et une technologie efficace, à un prix sans doute intéressant. Giant est une start-up qui est loin d'avoir atteint son point mort ! Mais il faut aussi replacer l'acquisition sur un marché de la sécurité dont les implications sont multiples. Tout d'abord l'éditeur doit affronter les faiblesses de ses environnements Windows, amplifiées par la médiatisation des failles des solutions du premier éditeur mondial. Le cumul d'un anti-virus avec GeCad, et d'un anti-spyware avec Giant, pourrait apporter un plus sécurité aux environnements Windows. Mais pour la majorité des analystes, Microsoft viserait plutôt le marché de la sécurité, et pourrait proposer une solution par abonnement, autrement plus rémunératrice. C'est en tout cas le scénario qui domine depuis le silence qui entoure le rachat de GeCad.