



4.0 EN PRATIQUE

Présentation de la solution XXX



Présentation de l'entreprise

- **Historique** : 7ans de R&D, création en 2015
- **Produits/marché** : Protection de tout type de donnée dans tout type d'environnement
- **Points-clés** : Unique solution de protection de la donnée certifiée ANSSI en Europe
- **CA** : confidentiel
- **Equipe** : 15 p

Description de la solution

- Difenso fournit un service de protection ubiquitaire de la donnée depuis / vers tout type d'environnement. La solution est disponible en mode web service ou on premise. Certifiée ANSSI, la solution est également validée par Microsoft pour le monde Office 365 et par Salesforce.
- Dès la création de la donnée, une requête au service Difenso permet d'obtenir une clé symétrique qui permettra de chiffrer la donnée. La clé étant attachée à la donnée, le déchiffrement peut se faire depuis n'importe quelle autre application.
- Protection de tout type de données : mails, stockage, donnée dans le Cloud, dans n'importe quel service SaaS, données industrielles, ...

Présentation technique

CYCLE DE VIE DE LA DONNÉE PROTÉGÉE



AeroEspace



Caractère innovant

- Les solutions classiques de protection consistent en fait en une protection de la transaction sur une donnée et non pas en une protection de la donnée elle-même.
- Basées sur des systèmes de clé publique / clé privée ou des systèmes de certificats elles sont facilement hackable et difficile à gérer par les utilisateurs
- Difenso prend à sa charge toute la gestion, la manipulation et la protection des clés pour une expérience utilisateur inchangée
- Le caractère ubiquitaire des solutions Difenso confère une grande flexibilité pour la manipulation, le partage et le rassemblement ultérieur des données chiffrées.

Domaine d'application

- **Thèmes concernés par la solution : tous les thèmes dans lesquels des données sont manipulées ou produites sont concernés**
- **Secteurs d'activité concernés par la solution : tous les secteurs**

Business

- **Coût de la solution : 2 modes de contractualisation**
 - 2 € / mois / utilisateur / fonction pour les applications génériques telles que Office 365, Box, DropBox, ...
 - Au nombre de clés de chiffrement / déchiffrement générées pour les applications spécifiques
- **Mode de commercialisation**
 - via des intégrateurs informatiques ou en direct
- **Objectifs commerciaux**
 - Devenir LA solution de protection des données pour les entreprises européennes et mondiales souhaitant s'affranchir des outils américains
- **Concurrence : US uniquement pour l'instant : Virtru mais avec un scope moins large que le notre**

Gains et impact

- Qu'apporte la solution à ses utilisateurs ?
 - Une tranquillité totale face au vol de données toujours possible
- Quels sont les gains ?
 - Diminution des autres coûts de la cybersécurité, absence de risque face au vol de données
- De quelle nature sont-ils ?
 - Concurrentiel, conformité réglementaire, ...
- Quels sont les impacts sur l'organisation du travail ?
 - Aucun, l'expérience utilisateur reste inchangée

Expériences clients

- **Quelles sont les références clients ?**
 - Atos, Nelite comme intégrateurs (clients finaux confidentiels)
- **Quels sont les retours et commentaires des clients qui ont adopté cette solution ?**
 - Très positifs, facilité de mise en œuvre
- **Exemple : Sécurisation des données produites par un appareil de radiographies X dès la sortie de l'appareil. Plus aucune donnée non chiffrée n'existe ou n'est transmise. Les données chiffrées à la sortie de l'appareil peuvent être déchiffrées depuis n'importe quel autre poste de visualisation habilité.**

Commentaires complémentaires éventuels

- **Coût d'adaptation de la solution à un environnement nouveau (machine spécifique, nouvel environnement logiciel) : de 5 à 20 k (suivant la présence ou pas d'API) pour 3 à 4 semaines de développement.**