

Extrait du Spyworld Actu

<http://mail.spyworld.fr/spip.php?article921>

**Ravy Truchot, SkyRecon
Systems : « Sur le poste client,
nous sommes une alternative
aux solutions de sécurité
américaines »**



Date de mise en ligne : vendredi 14 octobre 2005

- Informatique - Sécurité Informatique -

Spyworld Actu

Le fonds "Sécurité", créé par la Caisse des dépôts et Thales, a investi 3 millions d'euros dans cette jeune pousse française qui propose une solution pour le poste client. Son président, Ravy Truchot, évoque ses perspectives de développement.

La société française SkyRecon Systems est la première à bénéficier du fonds d'investissement "Sécurité", créé en juin dernier par la Caisse des dépôts et Thales. Elle a obtenu 3 millions d'euros contre 35% de son capital. Des moyens qui doivent lui permettre de développer ses activités à l'étranger et de démarcher le secteur public, en s'appuyant sur la notoriété de ses actionnaires.

Créée sur fonds propres en 2003, cette entreprise d'une vingtaine de salariés basée à Issy-les-Moulineaux (92) propose une solution de sécurité pour poste client, complémentaire aux antivirus. Elle vise l'équilibre dans 18 mois avec un chiffre d'affaires de 2,5 millions d'euros.

ZDNet.fr - Votre société vient de réaliser sa première levée de fonds à hauteur de 3 millions d'euros auprès du nouveau fonds "Sécurité". Comment avez-vous obtenu ce financement ?

Ravy Truchot - Nous avons constitué un dossier dès la création du fonds. En tant que PME française spécialisée dans la sécurité informatique, nous correspondions au profil. Outre le caractère innovant de notre technologie, d'autres critères plus classiques ont été pris en compte. Il s'agissait notamment des perspectives de développement, de l'expérience des équipes ou du potentiel du marché.

Nous avons fait valoir le fait que les concurrents étaient des grosses sociétés américaines, telles que Cisco ou McAfee. Nous sommes donc la seule entreprise française sur ce créneau. En cela nous représentons une réelle alternative européenne aux produits américains. Et dans le secteur de la sécurité, l'origine géographique des acteurs peut être un des critères de sélection.

En obtenant le financement d'un fond mis en place par la Caisse des dépôts et Thales, puis porté par le gouvernement, l'objectif n'était-il pas également de vous ouvrir les portes du secteur public ?

Effectivement, cela nous apporte un crédit que nous pouvons faire valoir auprès d'administrations publiques, qui cherchent à s'équiper en logiciels de sécurité. Nous avons d'ailleurs déjà des discussions en cours avec des ministères et hôpitaux publics. Dans le même esprit, nous tablons sur le vote possible en France d'une prochaine loi stipulant qu'une partie des dépenses des organismes publics doit être réservée pour les PME françaises. Cela existe déjà aux États-Unis avec le Small Business Act. Le gouvernement a entamé une réflexion sur ce sujet et le modèle américain est l'une des possibilités. Le fait d'être français avec un financement tel que le fonds "Sécurité" serait alors un atout.

Vous n'envisagez pas également un développement à l'étranger ?

Si, et là encore le fonds "Sécurité" peut-être utile. La Caisse des dépôts et Thales sont des clients et partenaires potentiels pour des contrats en France mais aussi à l'étranger. Aujourd'hui nos clients sont surtout français avec, par exemple, les groupes Suez, Danone, NafNaf ou encore Dynapost, filiale de La Poste. Mais notre ambition est de nous déployer rapidement à l'étranger et notamment en Europe. Nous avons déjà des clients au Royaume-Uni où nos bureaux commerciaux sont ouverts depuis 4 mois. Nous avons également nos bureaux en Israël depuis 3 mois.

Nous allons prochainement lancer des activités au Benelux et nous pensons aussi à l'Allemagne.

Quelle est la particularité de votre solution de sécurité et peut-elle être substituée à un antivirus classique ?

Notre produit, baptisé StormShield est un complément aux antivirus classique. Notre solution bloque les processus des programmes malveillants, et les antivirus viennent ensuite nettoyer le système.

Aujourd'hui 99% des entreprises ont un antivirus et, pourtant, selon une récente étude CSI/FBI, 79% des sociétés sont toujours victimes d'attaques. Le vrai talon d'Achille n'est plus l'infrastructure réseau mais le poste client. C'est là que notre système intervient. Il détecte si des événements système, réseau ou applicatifs ont un comportement anormal. Pour établir le comportement normal d'un PC, notre agent intelligent lance une phase d'auto-apprentissage afin de cartographier les applications et le système, et en faire un profil normal.

Cela permet de bloquer les keyloggers, virus-vers, spywares et autres robots. Des programmes malveillants qui passent souvent entre les mailles des filets des antivirus et pare-feux.

Notre solution possède également une autre couche de sécurité. Elle permet notamment d'instaurer une politique d'usages pour chaque poste, en tenant compte de son utilisation en entreprise ou en déplacement. Vous pouvez, par exemple, accepter les "chat" ou l'échange de fichiers en entreprise mais les interdire en dehors. Même chose pour le blocage des ports USB.

Votre système ne fonctionne que pour Windows. Envisagez-vous des versions pour d'autres systèmes ?

Pour l'instant il n'en est pas question. 95% des PC en entreprises sont équipés de Windows. De plus notre solution a été développée en se basant sur une exploitation du noyau du système de Microsoft.

Vous venez de passer un accord de partenariat avec Nec Computer. Qu'en attendez-vous ?

Grâce à ce partenariat, Nec va intégrer notre solution dans son offre de logiciels de sécurité. Cela ajoute un argument commercial à l'offre de Nec tout en nous permettant d'envisager un volume de vente conséquent en Europe. Nec est en effet présent dans plus de 40 pays de la zone EMEA. Nous avons déjà d'autres partenariats technologiques de ce type : notamment Alcatel qui propose StormShield dans le cadre d'une de ses solutions de sécurité pour opérateur télécoms, baptisée Security Operations Center.