



SWISSFUSION

**Le 5à7
du 5.11.2024**



CLUSIS

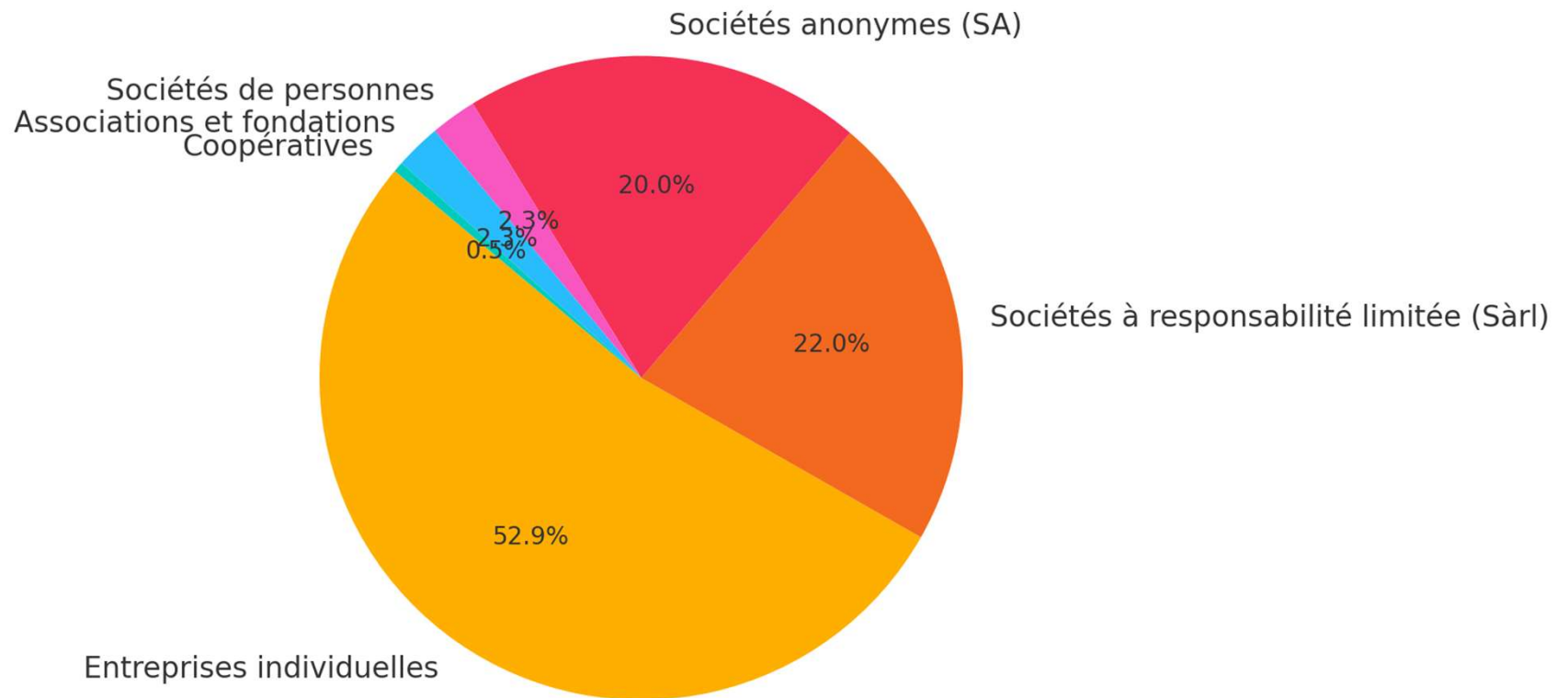
Sommaire

- Le tissu économique des entreprises en Suisse
 - Répartition par forme juridique 2023
 - Répartition par nombre d'employés 2023
 - Répartition par secteur d'activités Micro et Moyennes Entreprises
- Constat et Conséquences pour les PME
 - Côté PME
 - Côté Prestataires
 - Conséquences d'une attaque cyber
- Une approche humaine d'abord
 - Plus qu'une prestation, un accompagnement inscrit dans le temps
 - Bénéfices du Groupement
- Méthodologie et Services
 - Services Managés
 - CyberSécurité
 - Gestion de crise



Le Tissu économique Suisse

■ Répartition par forme juridique en 2023

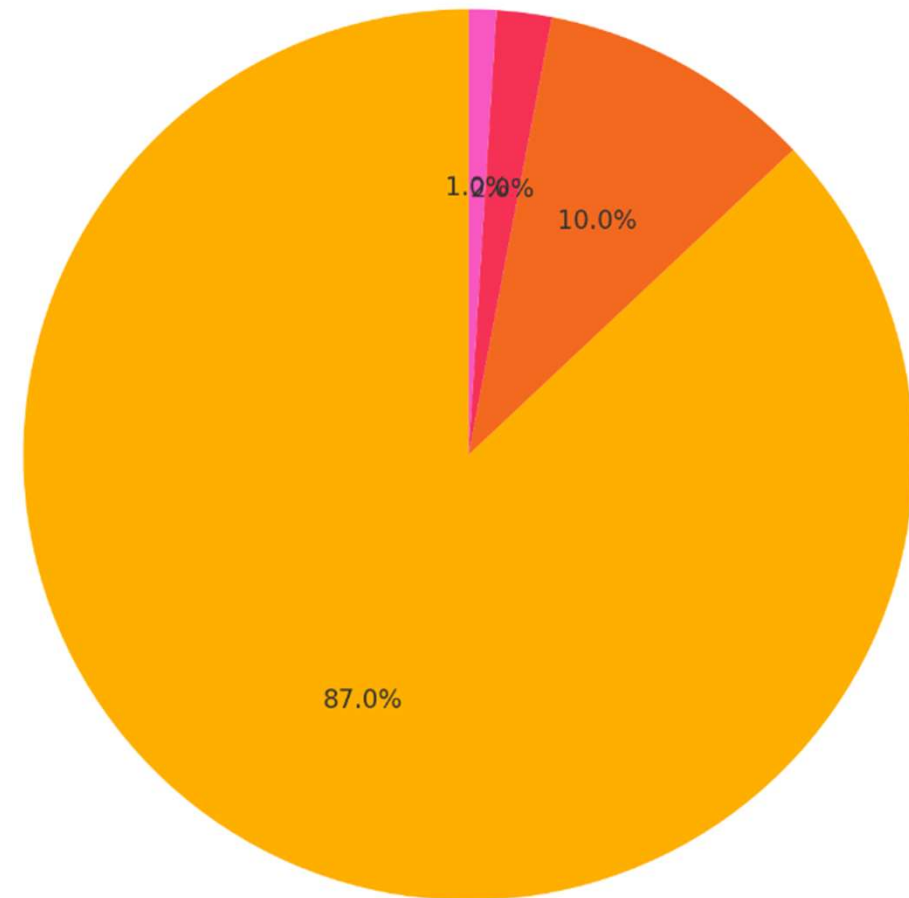


Le Tissue économique Suisse

■ Répartition par nombre d'employés en 2023

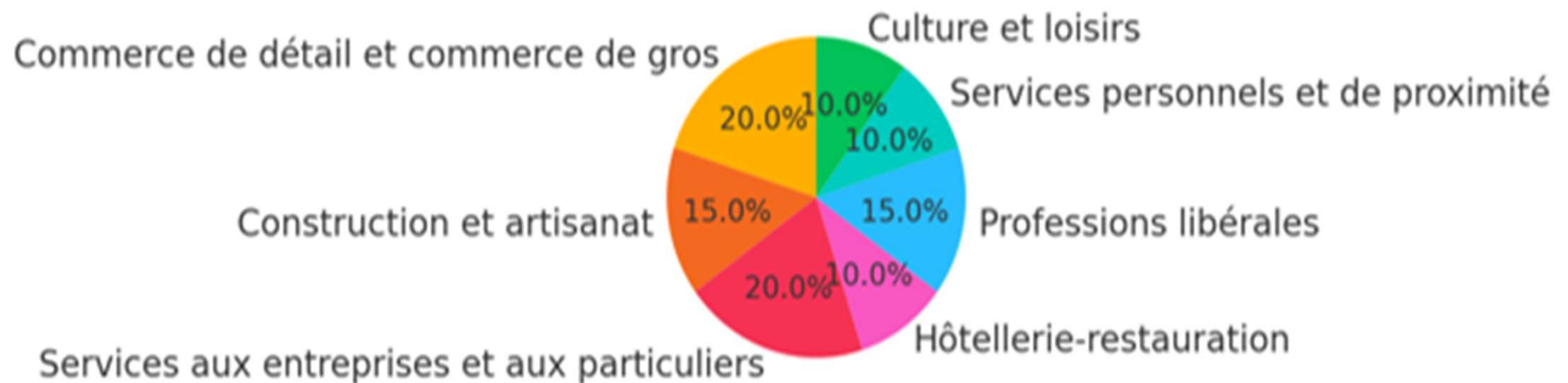
- Micro-entreprises (0-9 employés),
- Petites entreprises (10-49 employés),
- Moyennes entreprises (50-249 employés),
- Grandes entreprises (250+ employés)

97%
des entreprises suisses sont
des **Micro et Petites Entreprises**
Soit
598 486
entreprises



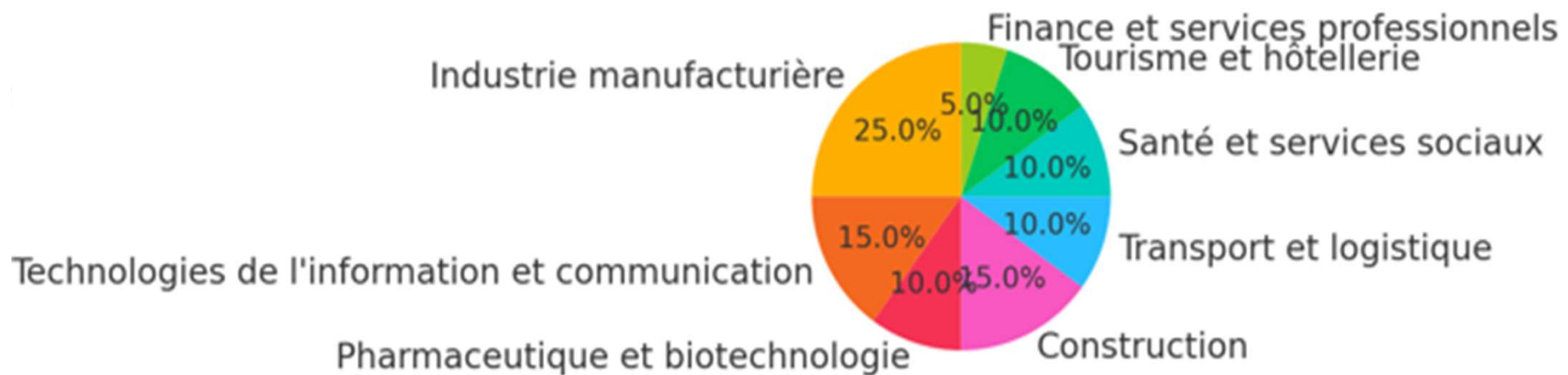
Le Tissue économique Suisse

- Répartition par secteur des Micro-entreprises



Le Tissue économique Suisse

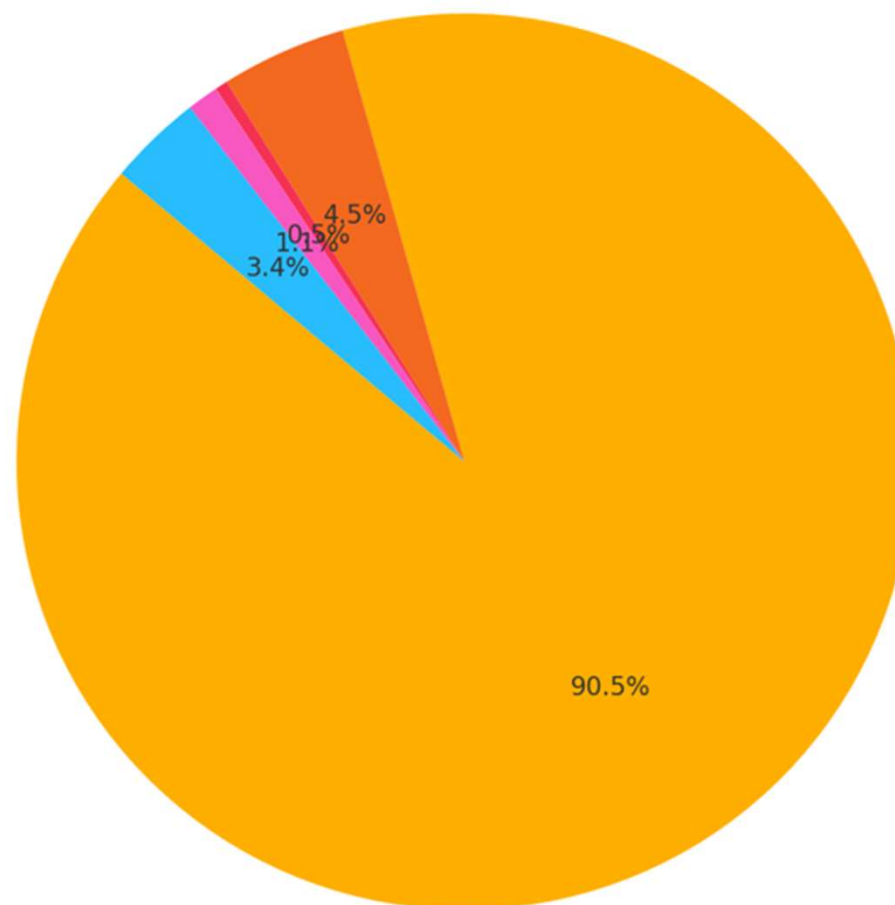
- Répartition par secteur des Moyennes Entreprises



Les CyberAttaques en 2023

2023 Année record (source OFCS)

- x2 vs 2022 soit 30'331 attaques signalées
- Attaque de type Phishing 92%



Constat



LES PME ne sont pas suffisamment armées pour se défendre face au risque cyber. Cela s'explique par plusieurs raisons

Côté PME

- Le sentiment de ne pas être concerné par le sujet
 - Secteur d'activité « classique »
 - Données non critiques
 - Petite structure
- Un environnement technique qui n'est pas au niveau
 - Infrastructure basique
 - Gestion de l'IT par un membre du personnel dont ce n'est pas le métier
 - Prestataire inexistant ou quasi inexistant ou qui ne propose pas de service de cyber sécurité
- Freins structurels
 - Budgets limités
 - Réticence à dépenser de l'argent pour quelque chose qui n'arrivera peut être jamais (syndrome de « l'assurance »)



Constat



Une offre marché qui ne répond pas suffisamment aux enjeux et contraintes des PME.

Côté Prestataires

- Désintérêt pour ce segment de marché
 - Trop petites structures – ROI trop bas
 - Stratégie orientée sur les 250 et + d'utilisateurs
 - Méconnaissance des enjeux des petites entreprises
- Des offres inadaptées
 - Surdimensionnement des offres proposées
 - Catalogue de services difficilement customisable
- Approche client décorrélée
 - Méthodes et process faits pour les grandes PME
 - Réactivité et disponibilité pas adaptées



Conséquences d'une CyberAttaque



La capacité des PME à surmonter une attaque de type cyber est beaucoup plus restreinte que pour une grande entreprise

Les conséquences fatales pour une petites entreprises

- Impact financier du paiement d'une rançon
- La perte de confiance des partenaires / prestataires / clients post attaque
- Les conséquences psychologiques sur les employés
- Le départ d'employés qualifiés qui ont perdu confiance



SWOT

Forces	Faiblesses
Faible nombre d'employés Infrastructures simples Cycle décisionnel court	Segment d'entreprise délaissé Connaissances des enjeux des PME Offres de services inadaptées

PME

Opportunités	Menaces
Nombres de PME Augmentation du niveau de maturité Relation Humaine avant tout	Réticences sur le sujet Budget limité Méfiance d'un sujet mal maîtrisé



Une approche Humaine



Plus qu'une prestation, un accompagnement inscrit dans la durée

- Prendre le temps de
 - Comprendre l'environnement business et Humain du client
 - Cerner les enjeux métiers
 - Valider les perspectives d'évolution
- Dimensionner les prestations de services pour
 - Répondre aux contraintes budgétaires
 - Respecter un ratio investissement – niveau technique cohérent et efficace
- Accompagner pour
 - Valider la nécessité de se structurer d'un point de vue technique et social
 - Augmenter le niveau de maturité et faire adopter par chaque employé l'utilité de la démarche



Bénéfices du Groupement



Une association efficace de prestataires passe par les points suivants

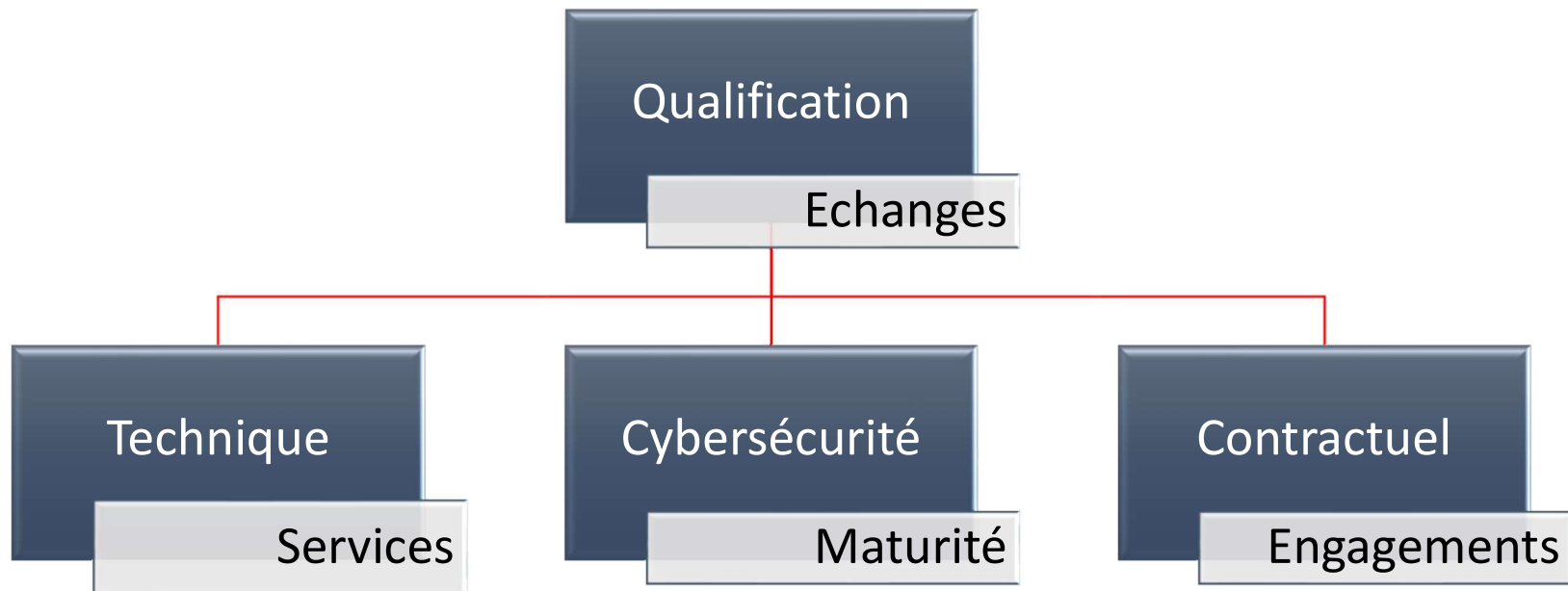
- Une **vision commune** des attentes du marché et de la réponse à apporter
- Une **approche identique** d'un partenariat Client
- Une **méthodologie de travail** similaire

Et apporte les bénéfices suivants aux PME

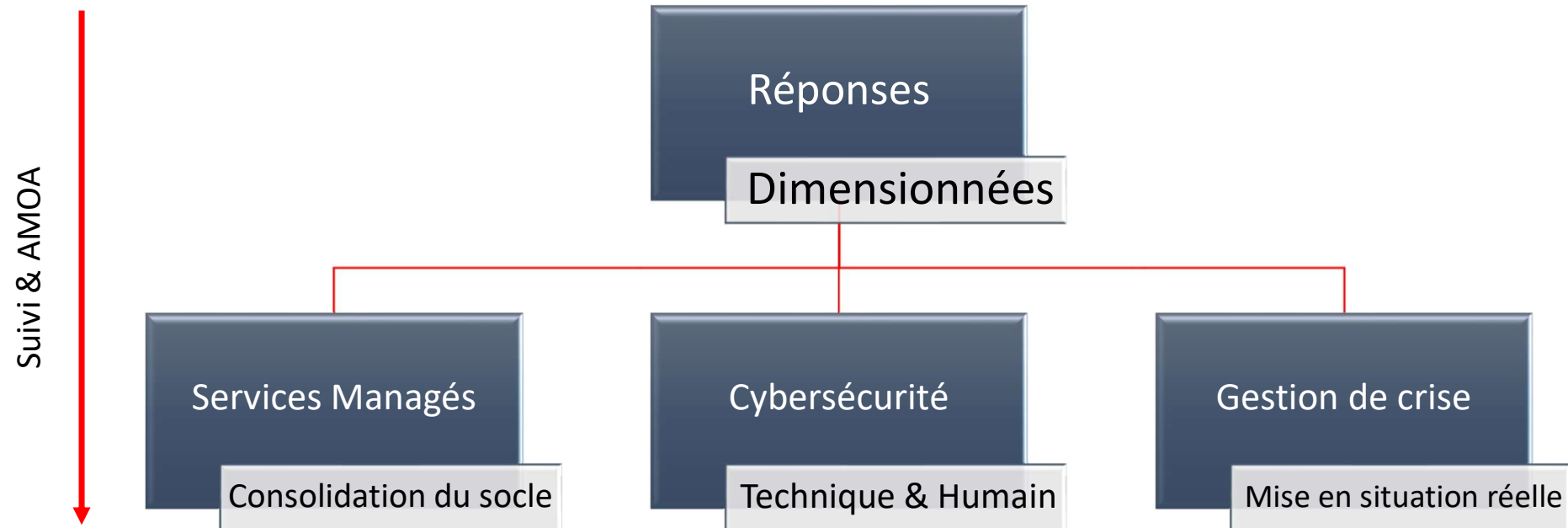
- **Economie de temps** : la possibilité de profiter d'un éco système en place
- **Financier** : la cohérence mutuelle des évolutions proposées selon le réel besoin
- **Confiance** : il est toujours plus rassurant de travailler avec une société recommandée



Méthodologies & Services



Méthodologies & Services



Services **M**anagés



Construire une base solide et pérenne

- Un socle technique solide et évolutif permettra de supporter et simplifier l'ajout des futures briques de services
- Garantir son fonctionnement dans le temps et assurer une maintenance continue

Le bon investissement au démarrage pour des dépenses futures maîtrisées

La relation client ne s'arrête pas à la première mise en service

- Rester disponible et mettre la même énergie pour les prochains sujets
- Conserver le même support et le même accompagnement



CyberSécurité



Tordre le cou aux idées reçues

- Vulgariser le discours et les explications
- Adapter le service au besoin réel est la première étape d'un budget maîtrisé
- Définir une roadmap d'implémentation indexée sur l'environnement et les capacités financières est la deuxième étape

Une offre dimensionnée à l'environnement concerné

S'occuper de l'aspect technique c'est bien, s'occuper des collaborateurs est tout aussi nécessaire

- Sensibiliser et entraîner **tous** les employés
- Prioriser les formations selon les typologies d'attaques par famille de métiers
- Casser les croyances sur la frontière vie privée - vie professionnelle



Gestion de Crise



Une autre méthode pour s'exercer à la gestion de crise

- Dès lors que l'infrastructure du dispositif de sécurisation du SI est en place, il apparaît nécessaire de le tester
- Dans la mesure où les PME sont susceptibles de subir des cyberattaques et plus généralement des crises, les PME doivent

Se former à la gestion de crise

Tester le dispositif, mais surtout les hommes appelés à gérer une cybercrise selon une méthode qui permet de

- De lutter contre les idées reçues en termes de gestion de crise
- De rassurer les PME sur leur capacité à se former à gestion de crise
- De coconstruire avec les patrons de PME une formation de gestion adaptée
 - À leur domaine
 - À leur taille
 - À leur budget





SWISSFUSION

Merci

Guillaume Masclez

+41 79 861 18 26

gmasclez@guma-consulting.ch

Route de la Galaise 11B, 1228 Plan les Ouates - Tourbillon

