

**Interview de  
Gilles DANAN « BACKUP AVENUE »**

**« Outsourcing :  
la sauvegarde en ligne des données de l'entreprise. »**

**par Damien Bruté de Rémur  
Maître de Conférences HDR  
Directeur du Département Sécurité de l'Information  
C.R.I.C.<sup>1</sup>  
Faculté d'Administration et Gestion  
Université de Montpellier I**

**Damien Bruté de Rémur :**

***Gilles DANAN vous êtes actuellement le P.D.G. de la S.A. BACKUP AVENUE ([www.backupavenue.com](http://www.backupavenue.com)). Pouvez vous nous présenter votre parcours managérial ainsi que l'entreprise Backup Avenue ?***

**Gilles DANAN :**

J'ai maintenant 38 ans et après le passage par l'X, passionné par les semi conducteurs, je me suis lancé dans un doctorat de physique, thèse soutenue au CNRS à Paris en 1987. cette qualification pointue m'a permis de travailler 2 ans aux USA chez BELL. Je suis revenu en France chez Matra Espace pour développer des capteurs optiques et je me retrouve en 1991 chez SCLUMBERGER, responsable de la division qui fabrique les outils de stockage des données pour grandes sociétés. Ce sont, par exemple, des enregistreurs SCLUMBERGER qu'embarquent les AIRBUS pendant leurs essais.

En 1997 je rachète avec d'autres cadres la division en question et j'acquiers à travers cela une vision d'entrepreneur.

Associé à Patrick COULPIER qui est un ancien de la Société générale, aux compétences dans les domaines commercial et financier, j'ai créé Backup Avenue en septembre 2000, société qui enregistre ses premières ventes en mars 2001 et démarre vraiment son déploiement commercial depuis septembre 2001.

Aujourd'hui capitalisée à 260000 Euros de CS, sur un total de fonds levés de 1,4 ME, la société a été créée grâce à « STRAT UP AVENUE » qui assure la première mise de fonds importante. Elle compte 10 collaborateurs répartis par moitiés entre la partie technique et les fonctions administratives et commerciales.

---

<sup>1</sup> Centre de Recherche en Information et Communication

Backup Avenue possède ses propres équipements sur deux sites distants : un principal et un secondaire en banlieue. Je ne peux évidemment pas donner l'adresse !

La capacité de stockage (en double) est de 28 « téra-octets », ce qui est suffisant pour plusieurs milliers de machines régulièrement sauvegardées compte tenu des techniques de compression (facteur 2).

L'entreprise dispose elle-même par ailleurs de sa propre force de vente.

**D. BdR : *Présentez-nous vos principaux partenaires ?***

**Gilles DANAN** : La technologie est signée IBM. Une entreprise qui vise d'emblée un niveau de prestations élevé tant en services qu'en fiabilité et sécurité, doit passer des partenariats avec des opérateurs téléphoniques qui trouveront là un moyen de valoriser leurs propres offres. C'est ainsi que COMPLETEL et BELGACOM commercialisent les services de B.A., en compléments de leurs offres de fournisseurs d'accès, tandis que IBM et ECS (filiale de la Société Générale) assurent la technologie et le financement des parcs informatiques.

**D. BdR : *Pourquoi France Telecom ne se retrouve t il pas dans ce dispositif ?***

**Gilles DANAN** : A vrai dire nous avons pensé tout de suite à eux et nous sommes en négociation depuis un an et demi ; mais que les décisions sont longues à prendre dans cette grande maison : c'est un monde !

La vraie réponse tient en fait dans l'offre technologique : la première technologie est celle de l'ADSL. Il est certain que France Télécom a freiné pour des raisons de monopole. L'entreprise reste aujourd'hui en quasi monopole avec « Netissimo 2 » pour les entreprises et « Oléane ».

Il y a toutefois des alternatives à l'ADSL avec des débits au moins égaux : le câble pour les particuliers et la « Boucle Locale Radio » qui a pris un peu de retard, et dont le leader est « First Mark », filiale de SUEZ LYONNAISE..

**D. BdR : *Sur quels marchés votre Start Up évolue t elle ?***

**Gilles DANAN** : Dans un contexte de montée en puissance de l'insécurité, les solutions internes sont, soit facilement trop coûteuses, soit de plus en plus inefficaces compte tenu des sources de risques, logiques, physiques, criminels ou simplement de négligence ou d'incompétence de plus en plus variés et difficiles à maîtriser à cause des développements des NTIC.

Si vous observez ce graphique, vous remarquerez que cette enquête du CLUSIF a mis en évidence une très mauvaise perception par les entreprises de leurs besoins réels. C'est un marché encore jeune, à éduquer.

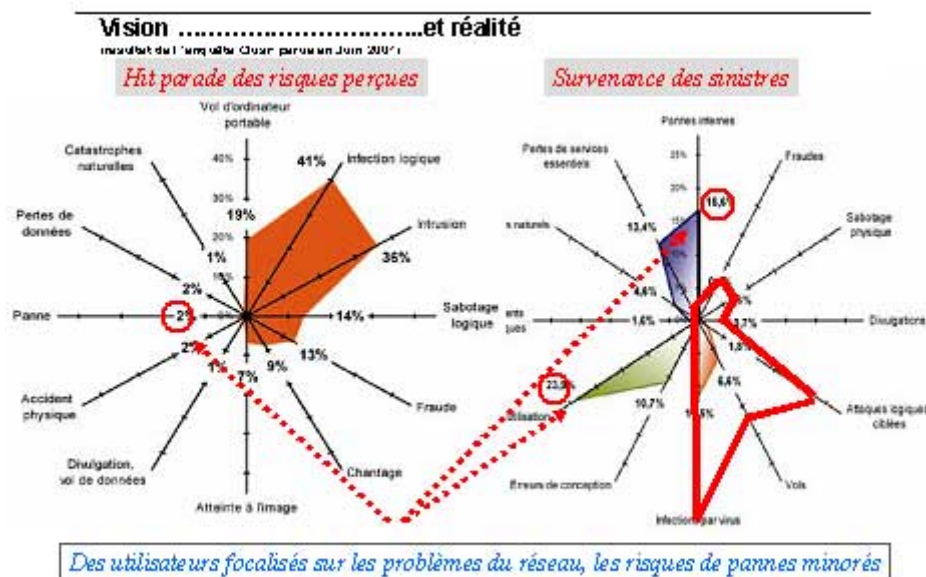


Fig 1 Les écarts entre risques perçus et risques réels. Source CLUSIF<sup>2</sup>

Dans les risques courus ceux de l'indisponibilité et de la dégradation d'informations apparaissent probablement comme les plus évidents et génèrent sans doute les plus gros coûts à court terme.

La croissance forte des offres d'accès à haut débit rend possible la sauvegarde en ligne dans des conditions commercialement de plus en plus avantageuses.

On peut diviser aujourd'hui le marché en trois segments principaux :

- Celui du « plan de secours », réservé aux grosses unités hyper sensibilisées.
- Celui des entreprises de taille plus modeste qui déjà ont mis en place une politique de protection de leurs informations en interne. Les PME à partir de 10 salariés environ. On peut se repérer au type d'installation technique : la base est le réseau avec un serveur.
- Le 3ème marché est celui de toutes les petites unités ou professions indépendantes.

Backup Avenue est aujourd'hui délibérément placé sur le second segment, et avant d'entrer un peu plus dans le détail, nous dirons quelques mots des « frontières » aux quelles l'entreprise ne s'intéresse pas pour le moment.

**D. BdR : Pouvez- vous préciser ce que vous entendez par « second segment » ?**

**Gilles DANAN** Nous y rangeons les professionnels dont le système d'informations est encore trop peu développé pour que la question de la sécurité fasse réellement partie de sa gestion. Par le fait, cette question n'est pas à l'ordre du jour des dirigeants, très peu, voire pas

<sup>2</sup> CLU de la Sécurité des systèmes d'Information Français. Créé au début des années 80, il rassemble quelques centaines parmi les plus grandes entreprises françaises.

du tout sensibilisés. Parmi ces professionnels nous rencontrons des catégories pour lesquelles sans doute un fort développement est à attendre compte tenu du caractère stratégique de la sécurité de l'information : nous pensons notamment au secteur médical. Sur ce dernier des constats alarmants se font un peu partout depuis la généralisation de l'équipement des médecins. Le ministère de la Recherche<sup>3</sup> a lui même engagé un gros programme sur la question et d'ici deux ans vont apparaître sans doute des mouvements importants.

Face à la demande arrivent les offres. Il y a cependant encore très peu d'opérateurs sur le marché. Le plus ancien est l'américain « CONNECTED » qui a démarré en 97/98. Il y a quelques émanations en France (ANCILIA), et la technologie a été transférée au britannique NETSTORE qui est en très bonne position.

Le principal concurrent français de Backup Avenue est ADHERSIS qui vient d'être racheté par « RISK TECHNOLOGY ».

Il est alors certain que les solutions que proposent aujourd'hui Backup Avenue et ses concurrents figureront parmi les outils permettant de progresser. Face au nombre croissant des incidents rencontrés sur ce segment, il faudra proposer une « offre d'externalisation » du stockage et à ce niveau, nous sommes bien placés.

#### **D. BdR : Comment concevoir un stockage « externalisé » pour les T.P.E. ?**

**Gilles DANAN** : Très vite est apparu la logique incontournable de l'externalisation de ce type de service qui se trouve ainsi à l'abri d'un même risque physique que pourrait subir l'entreprise. Il était simple dès lors de traiter par la même occasion les questions de confidentialité qui constitue le troisième terme de la sécurité de l'information après la disponibilité et l'intégrité. Ces secteurs sensibles ont probablement une longueur d'avance tant il est vrai que de tous temps les questions touchant au « secret » ont été l'objet d'une préoccupation constante dans les domaines de la défense, de la santé, comme de la technologie d'ailleurs.

Si ces cas particuliers restent tels, les choses évoluent cependant rapidement avec le développement des Technologies de l'Information qui créent, en même temps que des solutions de communication plus rapides et plus performantes, des vulnérabilités nouvelles. Il apparaît concrètement dans certains audits, du secteur bancaire notamment, des défaillances potentielles non négligeables.

Plus que cela encore des entreprises dont les besoins n'existaient pas, du fait du traitement et du stockage de l'information sous forme physique, présentent sans le savoir des vulnérabilités importantes et dont les conséquences peuvent être dramatiques comme on l'a vu plus haut.

---

<sup>3</sup> Programme « MP6 » du Réseau National de Recherche en Télécommunications

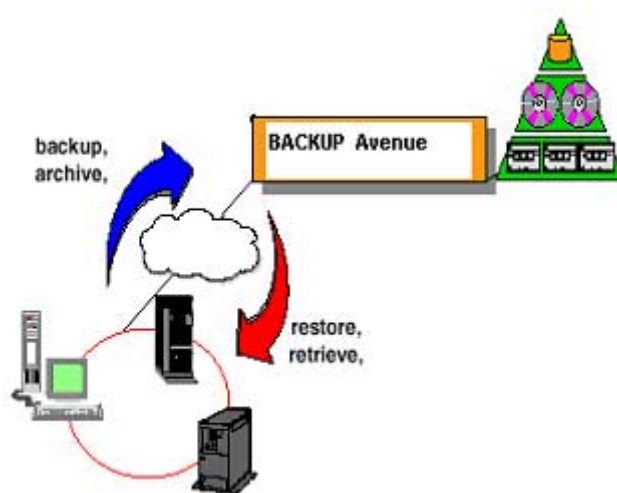


Fig. 2 : La configuration « client – serveur » de stockage.

Le sujet devient néanmoins de plus en plus connu, et la montée de la prise de conscience se traduit par un marché en pleine expansion (doublement tous les deux ans). C'est là peut être une des solutions de relais à la « bulle » de la nouvelle économie : on voit fleurir de nombreuses entreprises spécialisées... Le problème général est moins celui de la sécurité que celui de « l'Outsourcing ». Le prestataire est à la frontière entre sécurité et externalisation. Nous savons bien que la taille minimale de nos clients est celle de l'entreprise qui dispose de 4 ou 5 ordinateurs en réseau local et qui sauvegarde sur une petite machine dédiée avec des cartouches. Ils ont du mal à mesurer leurs coûts car beaucoup sont cachés : consommables, temps passé.... ».

***D. BdR :*** *Pensez - vous que l'outsourcing des données soit une réponse technique aux problèmes rencontrés par les T.P.E. ?*

***Gilles DANAN :*** Absolument, les services que nous proposons ne mettent pas en cause l'autonomie du système d'information de l'entreprise et représentent, par ailleurs, une offre rentable. De plus en plus de TPE, notamment dans des secteurs sensibles (professions libérales par exemple, et nous avons parlé tout à l'heure des médecins) prennent conscience de leur difficulté à gérer à la fois sécurité et disponibilité. On sait bien protéger d'une part et stocker des données de manière à y accéder facilement d'autre part. Les solutions assurant en même temps les deux fonctions sont beaucoup plus difficiles vous le comprenez bien.

Globalement, les deux services fondamentaux qui sont offerts se résument en sauvegarde et archivage d'une part, restauration et récupération d'autre part. Toutefois, il est clair qu'une T.P.E. se doit pour accéder à nos services de disposer au minimum d'un accès Internet à haut débit.

On ne saurait évidemment confondre sauvegarde et archivage. Dans la première fonction, l'objectif est simplement la restauration en l'état en cas d'indisponibilité des données chez le client. Pour la fonction archivage, outre le fait que la donnée quitte la machine du client, s'ajoute la possibilité de conserver indéfiniment les fichiers statiques, avec assemblage et indexations par date et mots clés. La fonction recherche d'informations

archivées ciblées est essentielle. Il reste que les moyens matériels sont communs et que l'offre fait alors d'une pierre deux coups : le client peut libérer de l'espace dans son système et cela est souvent en soi un service appréciable.

Pour la restauration, on comprend que les fonctions s'assimilent à la récupération. Le client peut choisir toute forme de restauration (y compris le CD ROM par Chronopost) et décider des fichiers à récupérer. Les fichiers sont sauvegardés par incréments compressés, cryptés et routés vers les serveurs Backup Avenue.

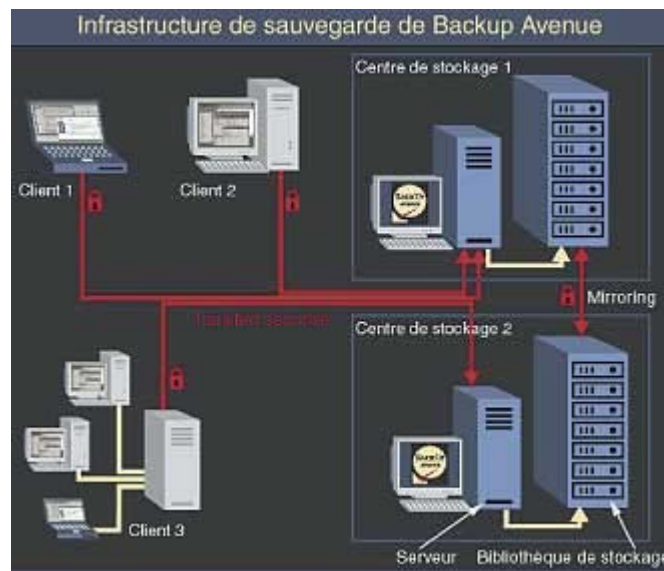


Fig. 3 : Schéma de fonctionnement technique (source IBM)

***D. BdR :*** *Précisez-nous, dans ce contexte technique, l'offre de Backup Avenue ?*

***Gilles DANAN :*** Les moyens mis en place sont à deux composantes.

D'abord un logiciel « Safe Backup » à implanter sur la machine à sauvegarder qui lui permet de dialoguer avec le serveur de Backup Avenue. Grâce à ce logiciel le client peut ouvrir une session authentifiée, assurer le chiffrement de ses données, pratiquer la sauvegarde manuelle pour les cas particuliers et procéder aux opérations de restaurations en ligne.

La deuxième composante est la fonction de sauvegarde automatique, seule procédure assurant vraiment la sécurité en limitant les erreurs humaines. Il y aura par exemple une sauvegarde quotidienne à heure fixe.

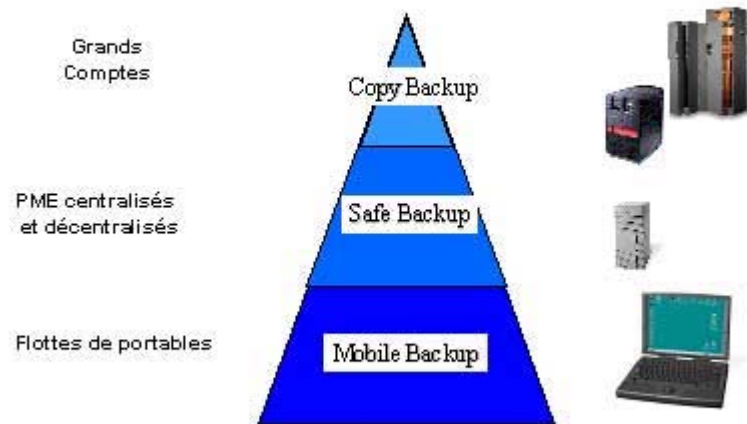


Fig. 4 : L'offre de Backup Avenue.

Le client dispose d'un tableau de bord complet et fonctionnel, opératoire sur les éléments et paramètres sauvegardés. Ce tableau est accessible de n'importe où par navigateur et permet la télégestion de la sauvegarde. Les procédures sont également stockées en central.

Le confort de la solution présente un seul inconvénient : la tendance à sauvegarder trop par rapport aux besoins réels ; C'est notamment vrai pour les données « gourmandes d'espace » comme les photos.

La facturation se fait en fonction de l'occupation d'espace et le tarif est évidemment fonction du volume. On peut indiquer par exemple que pour 4 GO (après compression à facteur 2) le client paiera 110 euros par mois. C'est un volume considérable et il est assez facile de montrer que c'est une solution économique par rapport aux solutions internes compte tenu des services rendus.

Une facilité offerte est aussi celle de la possible mutualisation du service qui le rend accessible à plus faible coût. On pense évidemment aux professions libérales avec de nombreux professionnels exerçant seuls. Les responsables de la commission informatique de l'Union Professionnelle des Médecins Libéraux du Languedoc-Roussillon sont prêts à envisager cette éventualité.

Il est clair que l'argumentation de vente se développe facilement autour de 4 points :

- Complète automatisation de la sauvegarde
- Sécurité systématique
- Restauration quasi instantanée
- Coûts forfaitaires faciles à maîtriser.

**D. BdR : Vous proposez une offre intéressante mais qu'en est – il de la rentabilité « client » ?**

**Gilles DANAN :**

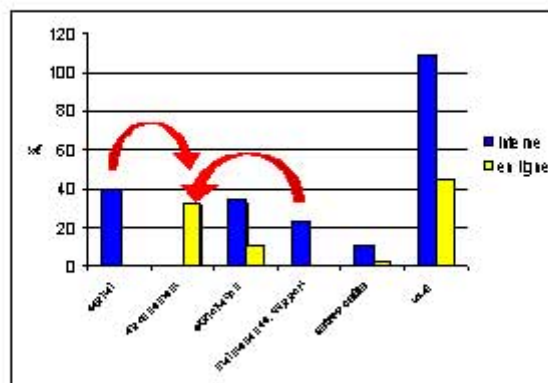
Nous présentons toujours notre activité en soulignant, dans la ligne de ce que je disais il y a un moment, les avantages de la sauvegarde en ligne. Les tableaux que je vous présente ici résumant assez bien les choses :

**Les avantages de la sauvegarde en ligne**

	Solutions traditionnelles	Solution Backup Avenue
<b>Automatisation</b>	Nécessite une intervention humaine	Complète
<b>Sécurité</b>	Rarement	Systématique
<b>Restauration de fichiers</b>	Longue	Quasi-instantanée
<b>Coûts</b>	Immobilisations Maintenance	Forfaitaire selon utilisation

Fig. 5 : Les arguments économiques de Backup Avenue.

**Des bénéfices rapidement mesurables**



Exemple d'une entreprise de 100 personnes, 100 Goctets de données utiles

Fig. 6 : Répartition des bénéfices attendus.

Le commentaire sur le tableau est superfétatoire. Le graphique mérite deux mots d'explication : Nous comprenons facilement la disparition des coûts en capital (colonne 1) et de la maintenance du support (colonne4), ils sont remplacés par un abonnement fixe (colonne 2). La modestie de l'abonnement est permise par une large répartition des coûts fixes, la mutualisation s'opérant déjà au niveau de notre serveur. Si nous négligeons relativement les « autres coûts » (colonne 5), assez faibles en effet (méfiez vous cependant des coûts cachés !), on peut souligner que les charges d'exploitation (colonne 3) sont largement réduites du fait de l'automatisation des procédures : sécurité et économie se retrouvent ensemble sur ce sujet.

**D. BdR : Pourquoi la certification AFAQ ?****Gilles DANAN :**

Comme toujours sur les marchés à forte valeur ajoutée, des intervenants sont tentés de se positionner vite avec des services dont la mise au point et la fiabilité sont discutables. Il est, par ailleurs, souvent difficile à un client non spécialiste de comparer réellement les offres concurrentes. Typiquement notre service ne peut se démarquer que par une reconnaissance officielle extérieure dont l'objectivité et la fiabilité ne sont pas contestables. Nous sommes dans la définition de la certification. Le management de la qualité ne fait pas autre chose pour afficher une performance souvent difficile à connaître à l'avance. C'est d'autant plus vrai pour les services et a fortiori pour le notre qui s'apparente à l'assurance : c'est seulement en cas de sinistre que vous pourrez vérifier avec certitude la qualité de notre dispositif, ce que je ne vous souhaite pas !

Nous sommes donc en cours de procédure avec l'AFAQ sur le référentiel « Service confiance » de la sauvegarde à distance des données. Cette procédure a été permise par les travaux de Christian FERRAND, Président du CLUSIR Languedoc-Roussillon, qui avait déjà terminé son référentiel au milieu de l'année 2000, à part quelques détails de forme nécessaires à sa publication au J.O. le 21 juin 2001. Il a la générosité de dire lui même que Back up Avenue semble avoir construit son mode de fonctionnement et son offre de services sur le modèle idéal. Nos relations avec les experts de l'AFAQ sont effectivement excellentes. Il est très probable donc que nous pourrions recevoir notre certificat avant l'été 2002, et plus précisément, j'espère lors du colloque « Sécurité de l'Information » que vous organisez, mon cher Damien, et qui se tiendra en avant première du salon INFOSEC les 27 et 28 mai au CNIT à La Défense.