Gestion des accÃ¨s et des identitÃ©s : Double dÃ©fi.
Internet
PostÃ© par : JulieM
PubliÃ©e le : 5/10/2022 13:00:00

Les solutions de gestion et de gouvernance des identitÃ©s sont apparues au dÃ©but des annÃ©es 2000 avec un objectif initial trÃ¨s simple : lâ□□automatisation de la crÃ©ation des comptes et des droits informatiques.

Il sâ□□agissait donc de solutions techniques destinÃ©es aux services IT des entreprises. Les grandes entreprises se sont Ã©quipÃ©es en investissant Ã©normÃ©ment de moyens pour un rÃ©sultat souvent dÃ©cevant.

Nous pouvons parler ici Â« du syndrome des trois 3 Â» pour 3 ans, 3 millions et 3 connecteurs. Dans les annÃ©es 2010, sous la pression accrue de la conformitÃ©, des outils spÃ©cifiques sont apparus pour rÃ©pondre uniquement au besoin de gestion des campagnes de certification.

Ces fonctionnalitÃ©s ont Ã©tÃ© intÃ©grÃ©es progressivement Ã la plupart des plateformes de Gestion & Gouvernance des IdentitÃ©s (IGA) du marchÃ© rendant ces Â« point product Â» obsolÃ¨tes.

La vÃ©ritable rupture est apportÃ©e par le SaaS. DÃ©sormais, les entreprises et organisations souhaitent pouvoir implÃ©menter directement une solution en SaaS ou pouvoir basculer vers une solution IGA en SaaS quand ils auront atteint la maturitÃ© nÃ©cessaire.

Les solutions Â« historiques Â» on premises sont fonctionnellement et technologiquement dÃ©passÃ©es et en cours de remplacement.

Aller vers de nouvelles approches

Lâ□□objectif est de briser le Â« syndrome des trois 3 Â» et de diviser par trois le coÃ»t total de possession dâ□□une solution IGA. Il sâ□□agit dâ□□un vÃ©ritable changement de paradigme qui permet dâ□□Ã©tendre considÃ©rablement la taille du marchÃ© adressÃ©.

Cela doit permettre, via une mÃªme solution technologique, dâ□□adresser des organisations rassemblant plusieurs centaines de milliers de collaborateurs comme des PME dâ□□une centaine de personnes. La rÃ©duction du TCO nÃ©cessite une optimisation de tous les facteurs de coÃ»ts.

Il faut notamment rÃ©duire le niveau dâ□□expertise requis avec un programme de mise en autonomie des clients afin de sâ□□affranchir des coÃ»ts Ã©levÃ©s et de la carence de consultants spÃ©cialistes en IGA.

Une offre SaaS multi-tenant permet de rÃ©duire considÃ©rablement les coÃ»ts dâ□□exploitation de la plateforme avec un niveau de performance, de sÃ©curitÃ© et de rÃ©silience inÃ©galÃ©s. Il faut aussi rÃ©duire drastiquement le coÃ»t dâ□□utilisation des solutions en augmentant le nombre de droits affectÃ©s automatiquement.

Les apports du Role Mining

Le Â« rÃ´le mining Â» enrichi par le Â« machine learning Â» crÃ©e une vÃ©ritable innovation en ce sens.

Pour faire simple, lâ□□objectif dâ□□une solution IGA est dâ□□affecter automatiquement le maximum de droits Ã un collaborateur. Cette affectation automatique est basÃ©e sur des rÃ¨gles qui dÃ©finissent les droits applicatifs Ã affecter en fonction des caractÃ©ristiques du collaborateur (type de contrat, site, service, etc.).

Le calcul de ces rÃ¨gles est long, fastidieux et doit Ãªtre rÃ©guliÃ¨rement mis Ã jour en fonction de lâ□□Ã©volution des applications et de lâ□□organisation. En consÃ©quence, le taux dâ□□attribution automatique des droits varie gÃ©nÃ©ralement entre 25 % et 40 %.

Le Â« role mining Â» permet dâ□□atteindre des taux dâ□□affectation proches du maximum thÃ©orique (parfois au-delÃ de 90 %). De plus, cela permet de rÃ©aliser le calcul du modÃ¨le de rÃ´les et de gÃ©nÃ©rer automatiquement des dizaines, voire des centaines de milliers de rÃ¨gles dâ□□affectations en quelques minutes.

On entre alors dans un cercle vertueux qui accÃ©lÃ¨re en permanence : plus on enrichit les donnÃ©es dâ□□identitÃ©s avec de nouveaux attributs, plus on affine lâ□□affectation des droits via la remÃ©diation et la recertification, plus le modÃ¨le va Ãªtre efficace pour nâ□□octroyer que les droits strictement nÃ©cessaires. Le ROI pour les organisations est alors immÃ©diat.

Les bonnes pratiques Ã intÃ©grer pour rÃ©ussir son projet de gestion des accÃ¨s

La premiÃ¨re recommandation est de disposer dâ□□un sponsor exÃ©cutif capable dâ□□arbitrer entre les exigences contradictoires des diffÃ©rentes parties prenantes quâ□□il faut Â« aligner Â».

La deuxiÃ¨me recommandation est de rester dans le Â« standard produit Â» et dâ□□Ã©carter les solutions qui permettent de faire du dÃ©veloppement plutÃ´t que de la configuration. En effet, une solution qui nÃ©cessite de faire du dÃ©veloppement spÃ©cifique va rapidement devenir trop coÃ»teuse Ã maintenir et va asservir lâ□□entreprise Ã son IntÃ©grateur.

La troisiÃ¨me recommandation est de ne pas succomber aux sirÃ¨nes dâ□□une belle dÃ©monstration lors du choix de la solution, mais dâ□□exiger la rÃ©alisation dâ□□un Â« Proof of Concept Â» sur lâ□□environnement cible avec la validation des cas dâ□□usage les plus compliquÃ©s sur des donnÃ©es rÃ©elles.

Lâ□□investissement dans un POC permet dâ□□Ã©viter de grandes dÃ©sillusions futures. La derniÃ¨re recommandation, et sans doute la plus importante, est de choisir une solution en SaaS ou en capacitÃ© de migrer vers le SaaS.

Christophe Grangeon cofondateur de USERCUBE