Insolite : 64 % des FranÃ§ais cÃ©deraient leur identifiant pour 50 Euros
Insolite
PostÃ© par : JPilo
PubliÃ©e le : 6/11/2012 11:30:00

Voici une Ã©tude commanditÃ©e par **Ping Identity,** leader de la sÃ©curitÃ© dâidentification Cloud, et relativement insolite, en effet, elle met en avant le problÃ¨me de lâidentitÃ© des employÃ©s, rÃ©vÃ©lant notamment leur propre perception de leurs identitÃ©s professionnelles et personnelles. Lâ Ã©tude insolite souligne que prÃ¨s de 64% dâentre eux cÃ©deraient volontiers leurs mots de passe professionnel pour 50 euros.

Mais quâen est-il des identifiants de connexion Ã un rÃ©seau social, comme leurs mots de passe Facebook ou Twitter ?

Sont-ils plus prÃ©cieux Ã leurs yeux ? Quels problÃ¨mes cela soulÃ¨ve t-il en matiÃ¨re de sÃ©curitÃ© ?

Multiplication des mots de passe et degrÃ© de mÃ©morisation

Lâ Ã©tude dresse un portrait instructif du rapport des franÃ§ais Ã leurs mots de passe. Elle rÃ©vÃ¨le que 22% des franÃ§ais interrogÃ©s utilisent en moyenne 3 mots de passe et que 12% en utilisent plus de 8 ! Cette multiplication des mots de passe a-t-elle une influence sur le degrÃ© de mÃ©morisation de ces derniers ? Sont-ils de plus en plus Ã©laborÃ©s ? On note par exemple que 36% des franÃ§ais interrogÃ©s ont choisi un mot de passe facile Ã retenir pour leur compte Facebook. Suivi ensuite par le mot de passe professionnel (13,5%), les sites marchands (11,7%) et les banques en ligne (8,8%). Lâintérêt de mÃ©morisation est bien moins marquÃ© en ce qui concerne les mots de passe liÃ©s aux comptes Twitter ou iTunes.

Ainsi, par cette Ã©tude on dÃ©couvre donc les centres dâintérêts prioritaires des franÃ§ais mais aussi leur comportement Ã lâÃ©gard de lâargent. En effet, lâÃ©tude montre que les franÃ§ais sont enclins Ã vendre leurs mots de passe quâil soit personnel OU professionnel pour une somme supÃ©rieure Ã 50 euros.

Seulement 21% des franÃ§ais interrogÃ©s seraient prÃªts Ã cÃ©der lâ□□un ou lâ□□autre gratuitement. Des diffÃ©rences culturelles marquÃ©es â□□ Â£5 pour un mot de passe en Angleterre ! Un comportement trÃ¨s diffÃ©rent de leurs voisins britanniques. Tandis que 62 % des franÃ§ais seraient prÃªts Ã vendre leur mot de passe Facebook pour plus de 50 euros, on note que les britanniques accordent plus de valeur Ã leur mot de passe Facebook quâ□□Ã leur mot de passe professionnel. Sur 2000 anglais interrogÃ©s par le biais ce cette mÃªme Ã©tude, 50 % (48 % prÃ©cisÃ©ment) seraient prÃªts Ã vendre leurs mots de passe professionnels pour moins de 5 livres alors que 34 % demanderaient plus

de 50 livres pour des identifiants de connexion Ã un rÃ©seau social, comme leurs mots de passe Facebook.

SÃ©curitÃ© des mots de passe et connexion unique

Multiplication des mots de passe, degrÃ© de mÃ©morisation, prioritarisation des donnÃ©es et des centres dâ□□intÃ©rÃªt : les rÃ©sultats de cette Ã©tude posent notamment la question de la sÃ©curitÃ© des mots de passe et en particulier de lâ□□oubli des mots de passe multiples. Quelles sont les implications en matiÃ¨re de ecommerce pour les entreprises ? Comment protÃ©ger les employÃ©s qui accÃ¨dent aux donnÃ©es sensibles sur Internet ? Comment Ã©viter les connexions multiples ? Comment se souvenir du mot de passe utilisÃ© pour son site prÃ©fÃ©rÃ© dâ□□achat en ligne ? Ce dernier est-il similaire Ã celui son profil Facebook ?

John Fontana, Ã©vangÃ©liste en technologie dâ□□identitÃ© chez **Ping Identity**, commente : Â« *La multiplication des mots de passe et le fait que les identitÃ©s personnelles et professionnelles soient logÃ©es Ã la mÃªme enseigne prÃ©sente des implications prÃ©occupantes pour la protection de la propriÃ©tÃ© intellectuelle dâ□□une entreprise et la rÃ©putation de sa marque. Les entreprises doivent le prendre en considÃ©ration pour gÃ©rer lâ□□accÃ¨s des employÃ©s, surtout dans un environnement de cloud*. Â»

Â« *Cette recherche montre quâ□□il y a bien une Ã©chelle de valeur en terme de mot de passe. En fonction de lâ□□importance accordÃ©e Ã leurs diffÃ©rents centres dâ□□intÃ©rÃªt, il apparaÃ®t que les mots de passe sont plus ou moins Ã©laborÃ©s. En matiÃ¨re de shopping en ligne par exemple, les entreprises qui veulent attirer et retenir les consommateurs devront leur permettre d'accÃ©der Ã leurs sites de faÃ§on simple et rapide, plutÃ´t que de les amener Ã entrer leurs informations plusieurs fois et de crÃ©er encore et encore un nouveau mot de passe quâ□□ils auront oubliÃ© aussi vite quâ□□ils lâ□□auront crÃ©Ã©.* Â»

Et vous ? Pour combien cÃ©deriez-vous vos mots de passe ?