



Hervé Schauer,
fondateur du
cabinet de
conseil en
sécurité HSC

« Dans les grands comptes, le choix de l'antivirus passe souvent par le service achat.

Dans les petites entreprises, c'est le responsable technique qui choisit, et il sera probablement plus sensible aux aspects de performance, de déploiement et d'efficacité. Il pourra alors opter pour un antivirus challenger. Il y a ensuite l'approche des grands comptes, où le choix de l'antivirus est éminemment lié aux gros achats informatiques, à des appels d'offres auxquels les petits éditeurs ne peuvent pas nécessairement répondre faute d'une force commerciale dédiée aux grands comptes. »

« Des RSSI ont dû justifier leur choix d'un grand éditeur à la direction.

Toutefois, contrairement à certaines applications métier obscures, l'antivirus est utilisé par tout le monde. De ce fait, il est arrivé que la direction générale, qui lit la presse informatique plus souvent qu'on ne le croit, demande des explications sur le choix d'un grand éditeur lorsque son produit arrive après ceux de challengers jugés plus techniques et plus efficaces. »