



Savons-nous parler de GIA?

Proposé par Suzanne Nadeau, PMP, CISSP-ISSMP

snadeau@sympatico.ca

Symposium GIA

28 février 2017

Plan de la présentation

- Le jeu des promotions
- Approche suggérée
 1. Faire comprendre
 2. Structurer votre intervention
- Quelques attitudes favorisant le succès
- Questions et commentaires



3

Le jeu des promotions

Un cas typique...

Suzanne Nadeau, PMP, CISSP-ISSMP

Objectif → Besoin d'affaires

- Le client doit saisir un mot de passe à 5 reprises pour un type d'opération X et vous demande de limiter cette saisie frénétique

Moyens possibles

- Mettre en place une authentification unique
- Mettre en place une fédération d'identité

Objectif → Moyen

- Mettre en place une fédération d'identité

Moyen → Solutions technologiques

- Logiciel ADFS
- Logiciel GLUU
- Logiciel Shibboleth

Objectif → Solution technologique

- Mettre en place le logiciel GLUU

Moyen → Configuration technique

- Logiciel GLUU Server 2.4
- Protocole SAML
- 2 serveurs derrière un pare-feu

Rencontre avec le client



- VOUS → Solution
 - Logiciel GLUU Server 2.4
 - Protocole SAML
 - 2 serveurs derrière un pare-feux



- CLIENT → Besoin d'affaires
 - Limiter la saisie frénétique de mots de passe pour le type d'opération X



6

Approche suggérée

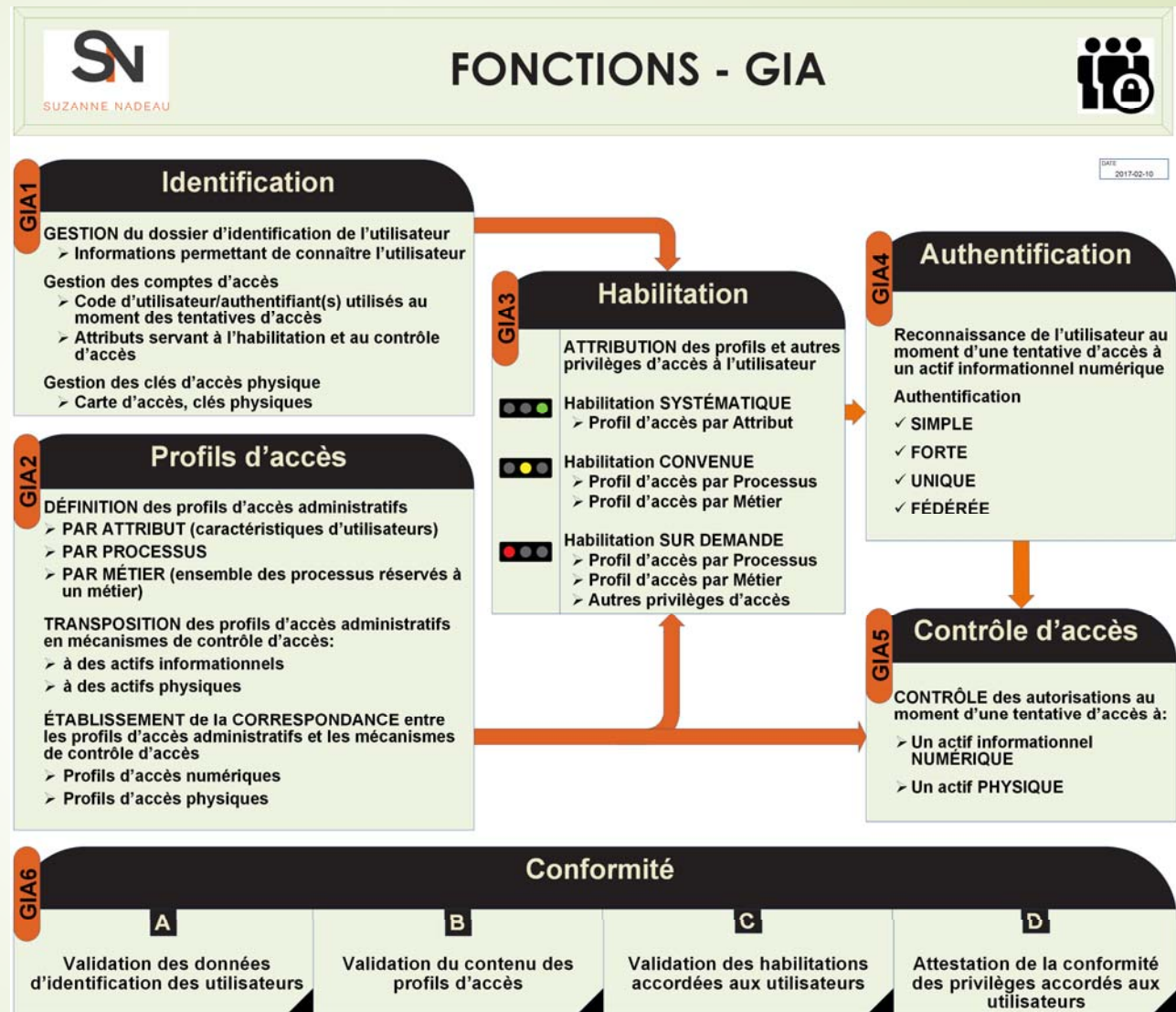
1- Faire comprendre

Suzanne Nadeau, PMP, CISSP-ISSMP

Faire
comprendre
la GIA

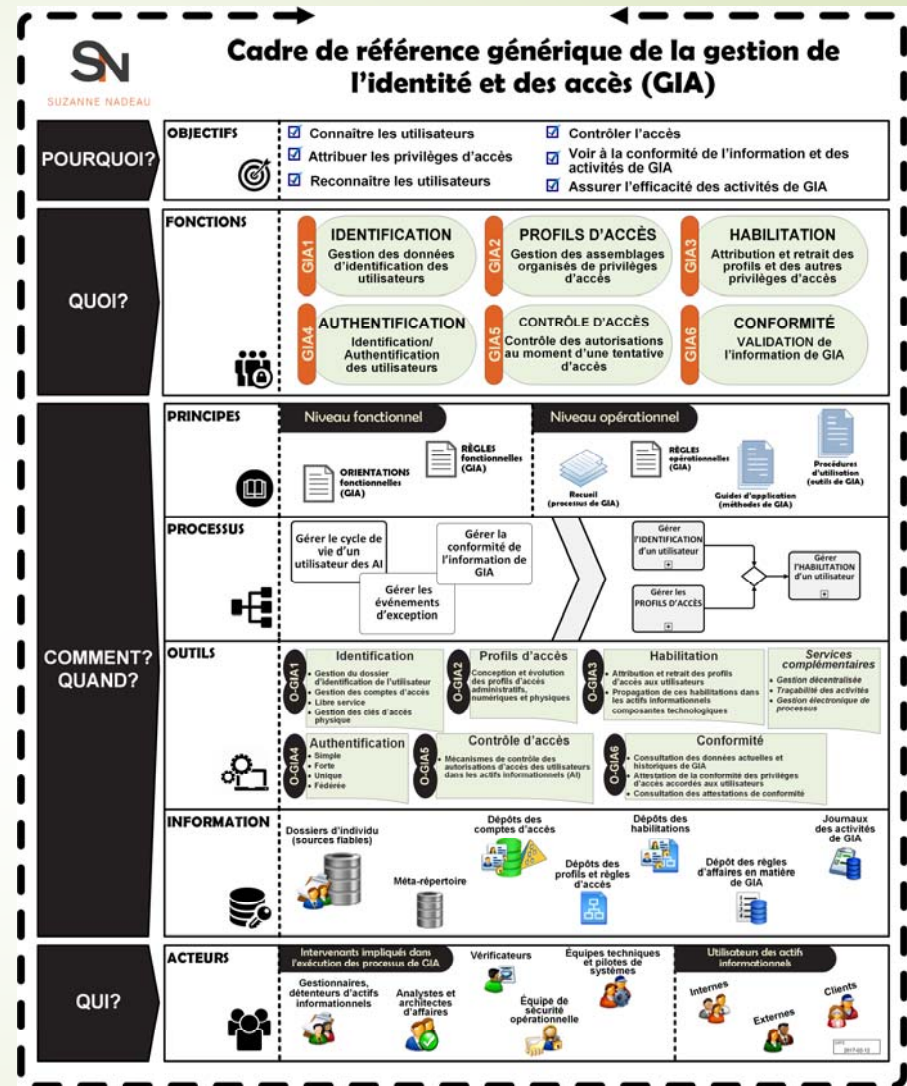
- A. Expliquer la GIA
(le Quoi)
- B. Expliquer les
interrelations entre
les fonctions

Suzanne Nadeau, PMP, CISSP-ISSMP



Faire
comprendre
la GIA

C. Expliquer que la GIA n'est
pas qu'une affaire de
technologies





9

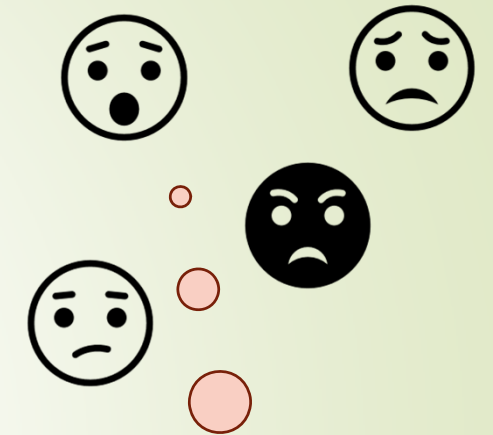
Approche suggérée

2- Structurer votre intervention

Suzanne Nadeau, PMP, CISSP-ISSMP

Se préparer

- ✓ **Écoutez** le client et assurez-vous de bien comprendre son besoin d'affaires
- ✓ **Formulez** les objectifs et la portée
- ✓ **Expliquez** la GIA et situez l'intervention demandée
- ✓ **Expliquez** votre démarche de réalisation et ce que vous attendez du client et des autres parties prenantes

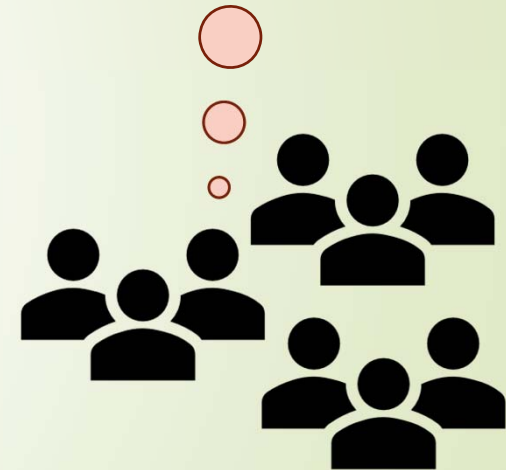


Soyez attentifs
au non verbal
et faites-vous
rassurant

Réalisez le projet selon la démarche définie

- ✓ Maintenez une participation continue du client et des autres parties prenantes
- ✓ Ne noyez pas votre client d'informations inutiles ou incompréhensibles, mais, dans le doute, communiquez plus que moins
- ✓ Faites un suivi particulier des dossiers auxquels ils ont participé

Évitez les ateliers à 35 personnes!



Revenez à « Faire comprendre » aussi souvent que requis

- ✓ Prenez le temps de réexpliquer, surtout avec de nouveaux intervenants
- ✓ Revenez aux objectifs du projet, surtout lorsque la confusion s'installe

Ne pensez pas que les gens ont compris parce que vous avez expliqué!



Attitudes favorisant le succès

Quelques attitudes favorisant le succès

► Pensez « Objectif » plutôt que « Moyen »

- Un moyen (« implantation d'un outil ») n'est pas un objectif (« accélérer l'inscription des utilisateurs et l'attribution de leurs privilèges d'accès »)
- À chaque choix que vous faites dans votre projet, posez-vous la question « Est-ce que ça participe à l'atteinte de l'objectif ? »

► Pensez « Modeste »

- Procédez par étapes, chacune produisant de la « valeur » pour l'organisation
- La GIA est un parcours, pas un événement; il vaut mieux présenter de nombreux petits succès que faire miroiter un grand succès à la fin

Quelques attitudes favorisant le succès

► Pensez « Pérennité »

- Est-ce que la solution que vous venez de développer fonctionnera encore
 - Lorsque de nouvelles applications seront utilisées
 - Lorsque de nouveaux types d'utilisateurs se grefferont

► Pensez globalement

- Est-ce que la solution a des impacts sur plusieurs fonctions de GIA?
- Est-ce qu'elle doit être appuyée par de nouveaux principes, directives, règles?
- Est-ce qu'elle affecte les autres processus de GIA en place?





Merci!

SUZANNE NADEAU, PMP, CISSP-ISSMP
Conseillère senior en sécurité de l'information
Chargée de projet

C 418 932-0646
snadeau@sympatico.ca

