



Maximiser la valeur de vos investissements pour la confidentialité des données

Étude comparative sur la confidentialité des données



Synthèse

Le 25 mai 2018 est entré en vigueur le Règlement général sur la protection des données (RGPD). Depuis, la législation et la réglementation sur la confidentialité des données à travers le monde continuent d'évoluer et de se développer.



Les clients posent plus de questions lors du cycle d'achat sur la manière dont les données sont collectées, utilisées, transférées, partagées, stockées et détruites.

La plupart des entreprises ont investi et continuent d'investir dans les compétences, les processus, les technologies et les politiques requis pour se conformer aux exigences liées à la protection des données des clients et éviter des amendes et autres sanctions importantes. Toutefois, des violations de données continuent de se produire, exposant les informations personnelles de millions de personnes. Les entreprises se demandent donc si les produits, services, collaborateurs, partenaires qu'elles ont choisis sont réellement efficaces. C'est pourquoi les clients posent plus de questions lors du cycle d'achat sur la manière dont les données sont collectées, utilisées, transférées, partagées, stockées et détruites. L'an dernier, dans son Étude comparative de 2018 sur la maturité de la confidentialité des données, Cisco avait expliqué pourquoi les préoccupations liées à la confidentialité des données avaient des répercussions négatives sur le cycle et les délais d'achat. L'étude de cette année actualise ces conclusions et s'intéresse aux bénéfices des investissements pour la confidentialité des données.

L'étude comparative sur la confidentialité des données de Cisco s'appuie sur les données de l'étude comparative annuelle de Cisco sur la cybersécurité, une enquête en double aveugle à laquelle ont répondu plus de 3 200 professionnels de la sécurité dans 18 pays, issus des principaux secteurs d'activité et zones géographiques. Les questions concernant la confidentialité des données ont été posées à plus de 2 900 personnes maîtrisant les processus de protection des données de leur entreprise. Les participants ont été interrogés sur leur préparation au RGPD, les retards éventuels dans leur cycle de vente dus à des problèmes de confidentialité des données client, les pertes dues à des violations de données et leurs pratiques actuelles d'optimisation de la valeur des données.

Les conclusions de cette étude montrent que les entreprises qui investissent pour la protection de la confidentialité en retirent bien plus de bénéfices que la conformité.

Les entreprises conformes au RGPD accusent moins de retards dans leur cycle de vente liés à la confidentialité des données client que les entreprises mal préparées au RGPD. Les entreprises conformes au RGPD subissent également moins de violations de données et, en cas d'attaque, l'ampleur est moindre et les interruptions de systèmes sont plus courtes. Le coût total des violations de données dans ces entreprises est donc inférieur à celui dans les entreprises mal préparées au RGPD. Même si leurs efforts se sont concentrés sur le respect des réglementations et des

« La confidentialité des données est un facteur essentiel à la réussite d'une entreprise, tant pour protéger les données que pour favoriser l'innovation. »

John N. Stewart, Vice-président et directeur de la sécurité de Cisco

exigences en matière de confidentialité des données, la quasi-totalité des entreprises déclare que ces investissements leur offrent bien d'autres bénéfices que la conformité, notamment des avantages concurrentiels. Cette étude guide les entreprises dans la mise en œuvre de processus matures de confidentialité des données.

« Cette étude démontre ce que les professionnels de la confidentialité ont toujours su : les investissements pour la confidentialité des données offrent bien d'autres bénéfices aux entreprises que la conformité. L'étude de Cisco révèle que le respect strict de la confidentialité des données raccourcit le cycle d'achat et renforce la confiance des clients. »

Peter Lefkowitz, directeur des risques numériques chez Citrix Systems et président du Conseil de l'International Association of Privacy Professionals (IAPP) en 2018



Les résultats

La préparation au RGPD

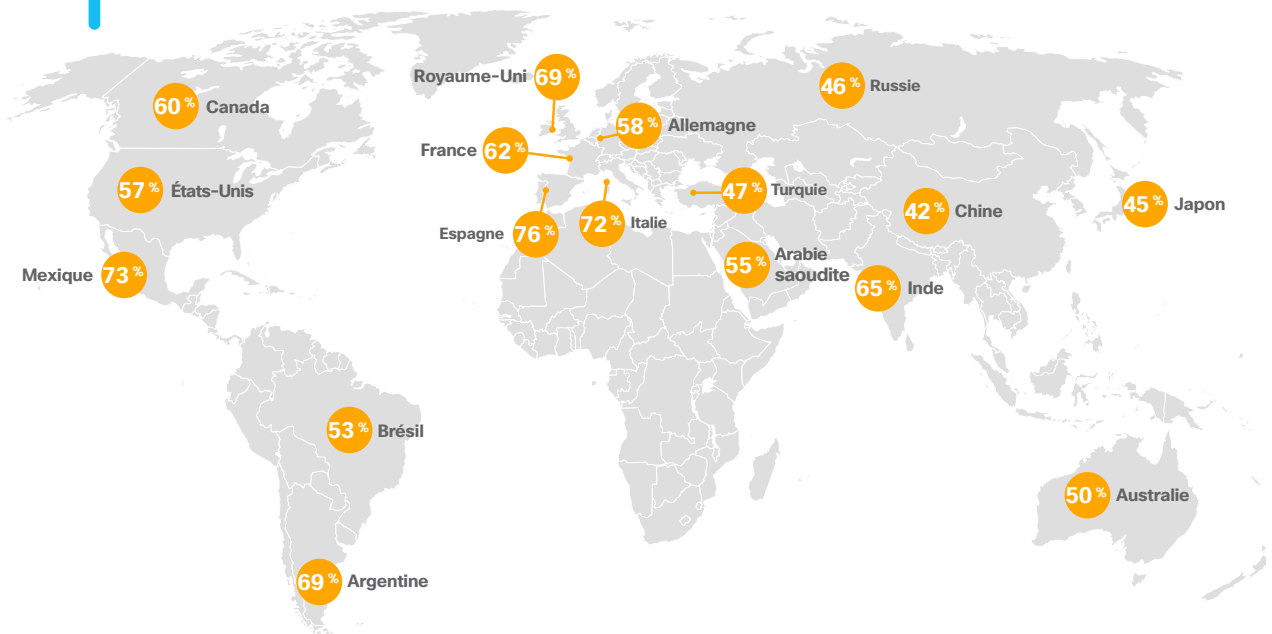
Parmi toutes les personnes interrogées dans le cadre de l'étude comparative sur la confidentialité des données, 59 % ont indiqué qu'elles satisfaisaient la totalité ou la majorité des exigences du RGPD. (voir la Figure 1) 29 % ont déclaré qu'elles pensaient être conformes au RGPD d'ici un an et 9 % seulement ont indiqué que cela leur prendrait plus d'un an. Alors que le RGPD s'applique aux entreprises situées dans l'UE ou au traitement des données personnelles d'individus situés dans l'UE, il est intéressant de noter que 3 % des personnes interrogées dans notre enquête mondiale ont déclaré qu'elles ne pensaient pas que le RGPD s'appliquait à leur entreprise.



3 % seulement des personnes interrogées dans notre enquête mondiale ont indiqué qu'elles ne pensaient pas que le RGPD s'appliquait à leur entreprise.

Par pays, le niveau de préparation au RGPD varie de 42 % à 76 %. (voir la Figure 2) Les pays européens de l'enquête (Espagne, Italie, Royaume-Uni, France, Allemagne) se trouvent généralement dans la partie supérieure de cette tranche, ce qui n'a rien de surprenant.

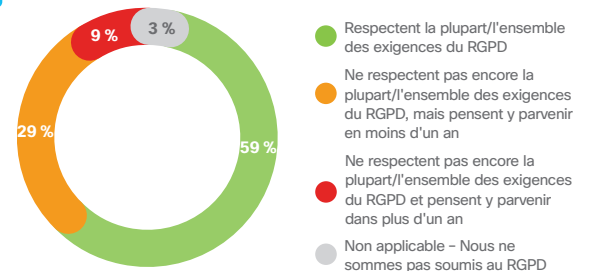
Figure 2 Préparation au RGPD par pays
Pourcentage des personnes interrogées, N = 3 206



Source : Étude comparative sur la confidentialité des données Cisco 2019

59 % des entreprises déclarent qu'elles ont dès à présent satisfait la totalité ou la majorité des exigences du RGPD, et **29 %** pensent y parvenir d'ici un an. Les principaux défis identifiés pour se préparer au RGPD sont la **sécurité des données, la formation des collaborateurs et l'adaptation à l'évolution des réglementations.**

Figure 1 La préparation au RGPD
Pourcentage des personnes interrogées, N = 3 206



Source : Étude comparative sur la confidentialité des données Cisco 2019, n = 3 206

Les personnes interrogées ont été invitées à identifier les principaux défis auxquels leur entreprise a été confrontée au cours de la préparation au RGPD. Les réponses les plus souvent citées sont la sécurité des données, la formation en interne, l'évolution des réglementations et les exigences en matière de respect de la confidentialité dès la conception. (voir la Figure 3)

Figure 3 Défis les plus importants lors de la préparation au RGPD
Pourcentage des personnes interrogées, N = 3 098

42 %	Respect des exigences liées à la protection des données
39 %	Formation en interne
35 %	Adaptation à l'évolution des réglementations
34 %	Respect des exigences liées à la confidentialité dès la conception
34 %	Respect des demandes d'accès des personnes concernées
31 %	Catalogage et triage des données
30 %	Respect des demandes de suppression des données
29 %	Recrutement/Identification de directeurs de données pour chaque zone géographique pertinente
28 %	Gestion des fournisseurs

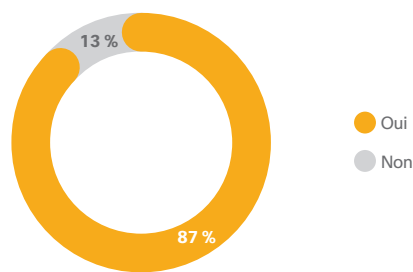
Source : Étude comparative sur la confidentialité des données Cisco 2019

Les retards de vente dus au respect de la confidentialité

Les personnes interrogées ont été invitées à indiquer si elles subissaient des retards dans les cycles de vente en raison de problèmes liés à la confidentialité des données client. 87 % ont déclaré que c'était le cas, que ce soit avec d'anciens clients ou des prospects. (voir la Figure 4) C'est bien plus que les 66 % de l'enquête de l'année dernière, ce qui s'explique par une meilleure sensibilisation à l'importance de la confidentialité des données, par l'entrée en vigueur du RGPD et par l'émergence d'autres lois et obligations relatives à la confidentialité. **La question de la confidentialité des données est désormais prise très au sérieux par les conseils d'administration des entreprises et les clients tiennent à s'assurer que leurs fournisseurs et partenaires savent répondre à leurs préoccupations en matière de confidentialité avant de travailler avec eux.**

Figure 4 Personnes interrogées ayant subi des retards dans les cycles de vente en raison de problèmes liés à la confidentialité des données client.

Pourcentage des personnes interrogées, N = 2 064



Source : Étude comparative sur la confidentialité des données Cisco 2019

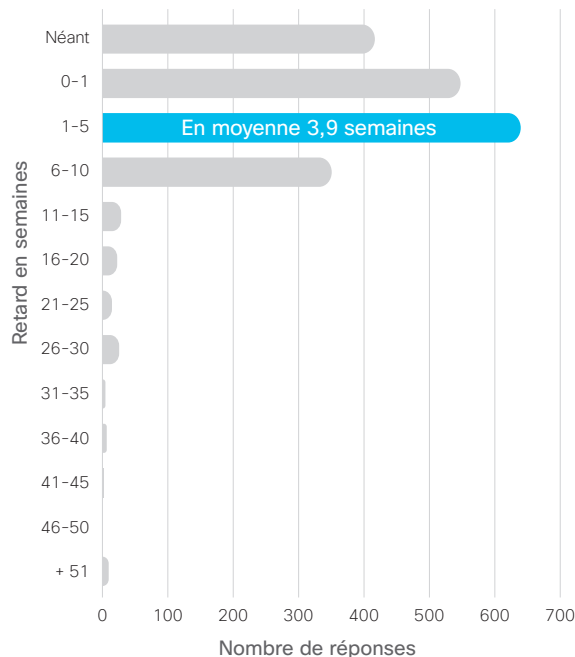
En ce qui concerne la durée des retards, les estimations varient considérablement. Pour les anciens clients, le retard moyen est de 3,9 semaines et plus de 94 % des entreprises ont enregistré des retards de 0 à 10 semaines. Néanmoins, certaines entreprises ont signalé des retards allant de 25 à 50 semaines ou plus. (voir la Figure 5) Notez que pour les prospects, le délai moyen de retard des ventes est de 4,7 semaines, s'expliquant peut-être par le délai plus long nécessaire pour répondre de façon adéquate aux préoccupations en matière de confidentialité des données d'un nouveau client

Les retards de vente liés aux préoccupations des clients concernant la confidentialité des données restent problématiques pour la plupart des entreprises.

87 % ont déclaré subir des retards de vente avec d'anciens clients ou des prospects, soit une hausse non négligeable par rapport à l'année dernière.

potentiel. Ces retards moyens pour les anciens clients et les prospects sont bien inférieurs à la moyenne de 7,8 semaines de l'enquête de l'an dernier, ce qui indique sûrement que les entreprises sont mieux équipées pour répondre aux préoccupations des clients concernant la confidentialité des données.

Figure 5 Retards pour répondre aux préoccupations des clients concernant la confidentialité des données
Pourcentage des personnes interrogées, N = 2 081



Source : Étude comparative sur la confidentialité des données Cisco 2019

Par pays, la répartition des retards de vente pour les anciens clients s'étendait de 2,2 semaines à 5,5 semaines. Les retards sont parfois plus longs lorsque les exigences en matière de confidentialité sont plus élevées ou en train de changer, les entreprises s'efforçant de s'adapter aux préoccupations de leurs clients. (voir la Figure 6)

Figure 6 Répartition par pays des retards de vente
Pourcentage des personnes interrogées, N = 2 081

Pays	Retard moyen (en semaines)
Argentine	3,9
Australie	3,9
Brésil	5,2
Canada	5,1
Chine	3,5
France	4,2
Allemagne	3,1
Inde	4,9
Italie	2,6
Japon	4,1
Mexique	2,9
Russie	2,5
Arabie saoudite	4,8
Espagne	5,5
Turquie	2,2
Royaume-Uni	4,9
États-Unis	3,7
Global	3,9

Source : Étude comparative sur la confidentialité des données Cisco 2019

Les retards de vente entraînent, au minimum, un report des revenus pendant une certaine période, au détriment des objectifs en matière de chiffres d'affaires et avec une incidence sur les rémunérations, les décisions de financement et les relations avec les investisseurs. En outre, ils provoquent souvent l'échec de la vente, notamment lorsque ces retards conduisent un client potentiel à acheter un produit concurrent ou à ne pas acheter du tout le produit ou le service.



Principales raisons des retards de vente liés à la confidentialité des données :

- analyser les besoins spécifiques du client
- traduire les informations liées à la confidentialité dans la langue du client
- former le client aux pratiques et aux processus de l'entreprise en matière de confidentialité
- modifier le produit afin de répondre aux exigences du client en matière de confidentialité

Les personnes interrogées ont également été invitées à identifier les raisons des retards de vente liés à la confidentialité des données dans leur entreprise. Les réponses les plus souvent citées sont la nécessité d'étudier les demandes spécifiques du client, de traduire les informations liées à la confidentialité dans la langue du client, d'informer le client sur les pratiques ou les processus de l'entreprise en matière de confidentialité ou de modifier le produit pour satisfaire aux exigences du client en matière de confidentialité des données. (voir la Figure 7)

Figure 7 Raisons des retards de vente
Pourcentage des personnes interrogées,
N = 1 812

49 %	Nous devons analyser les besoins spécifiques/inhabituels du client/prospect et le convaincre de la fiabilité de nos pratiques en matière de confidentialité des données.
42 %	Nous devons traduire les informations sur nos politiques/processus de confidentialité dans la langue du client/prospect.
39 %	Nous devons expliquer au client/prospect nos politiques ou processus en matière de confidentialité.
38 %	Notre produit ou service doit être modifié pour répondre aux exigences du client/prospect en matière de confidentialité.
33 %	Nous ne pouvons ou ne voulons pas répondre aux exigences du client/prospect en matière de confidentialité (par exemple, politiques relatives à la violation des données, exigences en matière de suppression des données).
28 %	Il faut du temps pour trouver la personne ou l'équipe adéquate pour répondre aux questions du client/prospect.
17 %	Nous devons identifier les parties responsables des données.
5 %	Nous devons faire appel à nos avocats pour éclaircir certains aspects de la loi.

Source : Étude comparative sur la confidentialité des données Cisco 2019

Les bénéfices métiers des investissements pour la confidentialité des données

Les entreprises qui ont investi dans la préparation au RGPD l'ont d'abord fait pour éviter les amendes et autres sanctions importantes en cas d'infraction à la réglementation. Cependant, comme le révèle l'étude, ces investissements pour la confidentialité des données leur ont offert d'autres bénéfices majeurs.

D'après l'étude, pour les anciens clients, le délai moyen des retards de vente dus aux problèmes de confidentialité est de 3,9 semaines. Cependant, les entreprises ayant indiqué respecter la totalité ou la majorité des exigences du RGPD accusent en moyenne un retard de vente de 3,4 semaines, contre 4,5 semaines pour les entreprises qui ne sont pas prêtes, mais pensent l'être d'ici un an et 5,4 semaines pour les entreprises qui estiment que cela leur prendra plus d'un an. **Ainsi, les entreprises les moins préparées subissent en moyenne des retards près de 60 % supérieurs à celles les mieux préparées.** (voir la Figure 8)

Alors que la plupart des entreprises ont déclaré avoir subi une violation des données l'année dernière, seuls 74 % des entreprises préparées au RGPD ont été touchées, contre 80 % des entreprises pensant être préparées au RGPD d'ici un an et 89 % de celles estimant être prêtes dans plus d'un an.



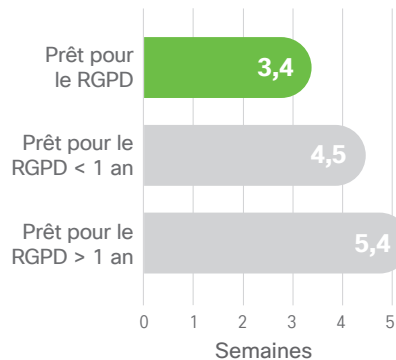
Synthèse des principales conclusions

Les entreprises préparées au RGPD qui investissent pour la confidentialité des données en retirent des bénéfices tangibles autres que la conformité. Elles bénéficient d'une réduction des retards de vente liés aux problèmes de confidentialité des données du client (3,4 semaines contre 5,4 semaines). Elles sont moins susceptibles d'avoir subi une violation de données au cours de l'année passée (74 % contre 89 %) et quand elles en ont effectivement subi une, le nombre de dossiers touchés est moindre (79 000 contre 212 000). De plus, les temps d'indisponibilité des systèmes sont plus courts (6,4 heures contre 9,4 heures). En conséquence, les coûts globaux associés à

ces violations de données sont réduits ; 37 % seulement des entreprises préparées au RGPD ont subi une perte supérieure à 500 000 \$ l'an dernier, contre 64 % des entreprises les moins préparées au RGPD.

Ces résultats révèlent que la maturité en matière de confidentialité des données génère bien d'autres bénéfices que la conformité et est devenue un avantage concurrentiel pour de nombreuses entreprises. Les entreprises doivent s'efforcer d'optimiser les bénéfices métiers de leurs investissements pour la confidentialité des données, qui peuvent aller au-delà du respect d'exigences réglementaires particulières.

Figure 8 Retards moyens en semaine (anciens clients)
Pourcentage des personnes interrogées,
N = 2 081



Source : Étude comparative sur la confidentialité des données Cisco 2019

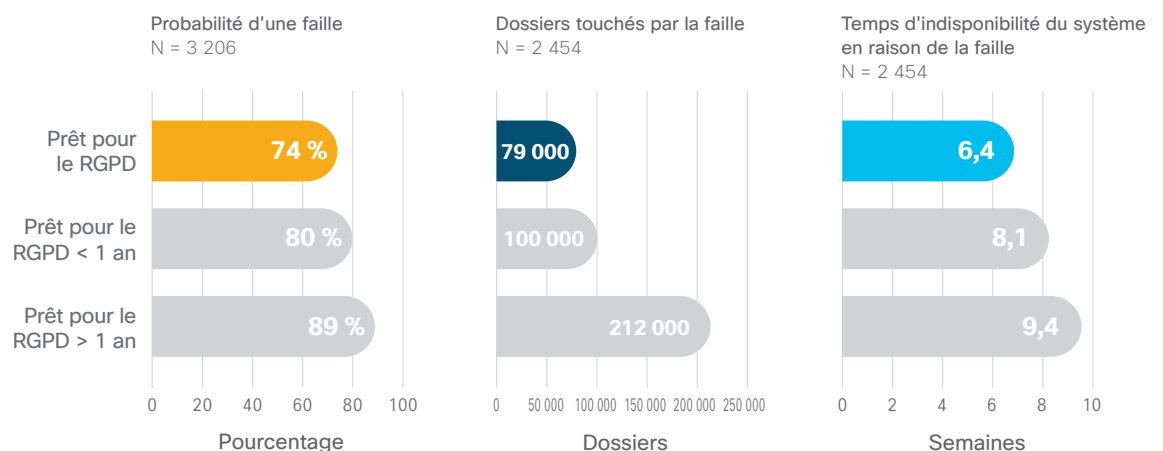
« Les entreprises ont encore beaucoup à faire pour optimiser la valeur de leurs investissements pour la confidentialité des données. Notre étude montre que le marché est prêt pour celles qui souhaitent investir dans les données et que la confidentialité des données est sans doute le meilleur moyen de renforcer leur compétitivité. »

Michelle Dennedy, responsable de la confidentialité, Cisco

La préparation au RGPD présente un autre bénéfice tangible : elle diminue la fréquence et l'impact des violations de données. Dans le cadre du RGPD, les entreprises doivent connaître l'emplacement de leurs informations personnelles identifiables (PII) et assurer leur protection. Or, cela aide les entreprises à mieux comprendre leurs données et les risques qui y sont associés, et à mettre en place ou à renforcer leur protection.

Alors que la plupart des entreprises ont déclaré avoir subi une violation des données l'année dernière, seuls 74 % des entreprises préparées au RGPD ont été touchées, contre 80 % des entreprises pensant être conformes au RGPD d'ici un an et 89 % de celles estimant être prêtes dans plus d'un an. (voir la Figure 9)

Figure 9 Les bénéfices métiers des investissements pour la confidentialité des données



Source : Étude comparative sur la confidentialité des données Cisco 2019

97 % des entreprises déclarent retirer des bénéfices supplémentaires de leurs investissements pour la confidentialité des données, y compris l'agilité/l'innovation, la compétitivité, l'efficacité opérationnelle, la limitation des pertes dues aux failles, la réduction des retards de vente et un plus grand intérêt de la part d'investisseurs.

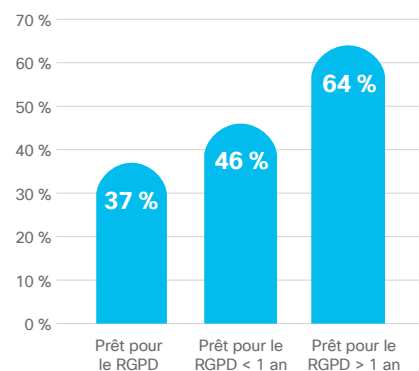


En outre, en cas de violation des données, l'impact sur les entreprises conformes au RGPD a été bien moindre. Dans ces entreprises, le nombre moyen de dossiers touchés a été de 79 000, contre 212 000 dans celles les moins préparées au RGPD (voir la Figure 9)

Les entreprises préparées au RGPD ont également bénéficié d'une réduction des temps d'indisponibilité suite à une violation des données, probablement en raison d'une meilleure gestion de leurs ressources. Les entreprises préparées au RGPD ont en moyenne enregistré un temps d'indisponibilité des systèmes de 6,4 heures, contre 9,4 heures pour les entreprises les moins préparées. (voir la Figure 9)

Le nombre de dossiers touchés étant moindre et les temps d'indisponibilité plus courts, il n'est pas surprenant que les entreprises préparées au RGPD aient fait face à des coûts globaux liés aux violations de données moins élevés. 37 % seulement de ces entreprises ont subi des pertes liées aux violations de données pour un total de 500 000 \$, contre 64 % des entreprises les moins préparées au RGPD (voir la Figure 10)

Figure 10 Probabilité de perte de 500 000 \$ due aux violations de données
Pourcentage des personnes interrogées, N = 3 206



Source : Étude comparative sur la confidentialité des données Cisco 2019

Le nombre de dossiers touchés étant moindre et les temps d'indisponibilité plus courts, il n'est pas surprenant que les entreprises préparées au RGPD aient fait face à des coûts globaux liés aux violations de données moins élevés.

Les entreprises reconnaissent les bénéfices des investissements pour la confidentialité des données

Les deux sections précédentes de cette étude ont mis en évidence les corrélations entre les investissements pour la confidentialité des données et les bénéfices métiers, par exemple une réduction des retards de vente et une diminution des violations de données et de leur impact financier. Il est intéressant de noter que la plupart des personnes interrogées reconnaissent aujourd'hui nombre de ces bénéfices. Lorsqu'elles sont interrogées sur les bénéfices potentiels des investissements pour la confidentialité des données (plus d'agilité et d'innovation, une meilleure compétitivité, une optimisation de l'efficacité opérationnelle, etc.) 75 % d'entre elles identifient au moins deux de ces bénéfices et 97 % des entreprises en identifient au moins un. (voir la Figure 11)

Figure 11 Bénéfices des investissements pour la confidentialité des données
Pourcentage des personnes interrogées, N = 3 259

42 %	Augmentation de l'agilité et de l'innovation grâce à la mise en place de contrôles des données appropriés.
41 %	Avantage concurrentiel supplémentaire par rapport aux autres entreprises.
41 %	Optimisation de l'efficacité opérationnelle grâce à l'organisation et au catalogage des données.
39 %	Limitation des pertes dues aux violations de données.
37 %	Réduction des retards de vente liés aux préoccupations des clients/prospects en matière de confidentialité.
36 %	Gain d'intérêt de la part des investisseurs.
3 %	Aucune de ces réponses.

Source : Étude comparative sur la confidentialité des données Cisco 2019



Les entreprises ayant déclaré être conformes à la totalité ou à la majorité des exigences du RGPD accusent en moyenne des retards de vente de 3,4 semaines.

L'optimisation de la valeur des données

La confidentialité des données est essentielle à l'effort global d'une entreprise pour optimiser la valeur de ses données au cours de leur cycle de vie. Comme toute autre ressource, les données doivent être collectées, stockées, protégées, utilisées et archivées/supprimées efficacement. En mettant en place des processus adéquats pour optimiser la valeur de leurs données, les entreprises renforcent la confiance de leurs clients, et bénéficient de données sécurisées et triées leur permettant d'améliorer l'expérience des clients et d'apporter une plus grande valeur ajoutée à toutes les parties prenantes.

Les personnes ayant répondu à cette enquête ont été interrogées sur des comportements généralement identifiés dans les environnements de données matures, comme la mise à disposition d'un catalogue complet des données, la connexion des données à d'autres ressources, le recrutement d'un directeur des données et la monétisation des données en externe. (voir la Figure 12) **Moins de la moitié bénéficiaient de chacune de ces caractéristiques. Une étude supplémentaire devrait permettre de mieux comprendre comment les entreprises optimisent la valeur de leurs données.**

Les conséquences

Ces résultats révèlent que **les investissements pour la confidentialité des données génèrent bien d'autres bénéfices que la conformité et sont devenus des avantages concurrentiels pour de nombreuses entreprises.** Il est donc intéressant pour elles d'identifier les conséquences de leurs investissements pour la confidentialité des données, comme la réduction des retards dans leur cycle de vente ainsi que des risques et des coûts liés aux violations de données, mais aussi d'autres bénéfices potentiels comme l'agilité/l'innovation, la compétitivité et l'efficacité opérationnelle. L'analyse et les informations

issues de cette enquête peuvent servir de cadre et de point de départ à chaque entreprise pour optimiser la valeur de ses investissements pour la confidentialité des données.

Figure 12 Comportements généralement identifiés dans les environnements de données matures. Pourcentage des personnes interrogées, N = 3 259

42 %	Nous comprenons la valeur de la plupart/de l'ensemble de nos données.
42 %	Nous savons où se trouvent la plupart/l'ensemble des informations personnelles identifiables (PII) et comment elles sont utilisées.
40 %	Nous savons comment connecter différentes données pour créer plus de valeur pour nos clients et nous-mêmes.
37 %	Nous avons un catalogue relativement complet de nos données.
32 %	Nous avons un directeur des données.
32 %	Nous nous considérons comme une entreprise axée sur les informations.
30 %	Nous sommes en mesure de monétiser des données en les vendant (ou en les troquant) en externe.
2 %	Aucune de ces réponses.

Source : Étude comparative sur la confidentialité des données Cisco 2019

En mettant en place des processus adéquats pour optimiser la valeur de leurs données, les entreprises renforcent la confiance de leurs clients, et bénéficient de données sécurisées et triées leur permettant d'améliorer l'expérience des clients et d'apporter une plus grande valeur ajoutée à toutes les parties prenantes.

« Une politique de protection de la confidentialité des données appropriée permet aux entreprises de se protéger contre les dommages financiers causés par une violation des données, en offrant aux clients une visibilité et un contrôle sur leurs données personnelles. Une politique inappropriée peut au contraire exacerber les problèmes liés à une violation des données. »

Harvard Business Review, « A Strong Privacy Policy Can Save Your Company Millions », 15 février 2018



Conclusion



Les investissements pour la confidentialité des données génèrent bien d'autres bénéfices que la conformité et sont devenus des avantages concurrentiels pour de nombreuses entreprises.

Cette étude quantifie un certain nombre de bénéfices métiers en rapport avec la maturité de la confidentialité des données. La plupart des bénéfices identifiés dans le rapport de l'année dernière ont été confirmés et examinés plus en détail, y compris la réduction des retards de vente liés à la confidentialité des données et la diminution de la fréquence et de l'impact des violations de données. Dans une prochaine étude, nous examinerons de quelle manière ces bénéfices évoluent au fil du temps, les réglementations sur la confidentialité des données et les attentes des clients ne cessant de changer selon les secteurs d'activité et les zones géographiques. Cisco continue à travailler avec ses clients et d'autres leaders de la confidentialité des données afin de vous offrir des informations pour vous aider à choisir vos investissements et à renforcer la confiance de vos clients.

Pour plus d'informations, consultez :
[Data Privacy: A Business Perspective](#)

À propos de la série Cisco sur la cybersécurité

Au cours des 10 dernières années, Cisco a publié de très nombreuses informations concrètes sur les menaces et la sécurité à l'attention des professionnels intéressés par l'état de la cybersécurité au niveau mondial. Ces rapports complets présentent en détail le paysage des menaces et leurs implications pour les entreprises, ainsi que les bonnes pratiques pour se protéger contre les répercussions négatives des violations de données.

Dans le cadre de sa nouvelle approche du leadership éclairé, Cisco Security publie une série d'articles basés sur des données et des recherches : la [série Cisco sur la cybersécurité](#). Nous avons étendu le nombre de titres pour inclure différents rapports destinés aux professionnels de la sécurité ayant des intérêts variés. La série de rapports 2019 s'appuie sur l'expertise étendue de chercheurs sur les menaces et d'innovateurs du secteur de la sécurité. Elle comprend une étude comparative sur la confidentialité des données, un rapport sur les menaces et une étude comparative des RSSI. D'autres suivront tout au long de l'année.

Pour plus d'informations, rendez-vous sur le site www.cisco.com/go/securityreports.

**Siège social en Amérique**

Cisco Systems, Inc.
San José, Californie

Siège social Asie/Pacifique

Cisco Systems (États-Unis) Pte. Ltd.
Singapour

Siège social en Europe

Cisco Systems International BV Amsterdam,
Pays-Bas

Cisco compte plus de 200 agences à travers le monde. Les adresses, numéros de téléphone et numéros de fax sont répertoriés sur le site web de Cisco, à l'adresse www.cisco.com/go/offices.

Publié en janvier 2019

PRIV_01_0119_r1

© 2019 Cisco et/ou ses filiales. Tous droits réservés.

Cisco et le logo Cisco sont des marques commerciales ou déposées de Cisco et/ou de ses filiales aux États-Unis et dans d'autres pays. Pour voir la liste des marques commerciales de Cisco, rendez-vous sur : www.cisco.com/go/trademarks. Les autres marques commerciales mentionnées dans ce document sont la propriété de leurs détenteurs respectifs. L'utilisation du terme « partenaire » n'implique pas de relation de partenariat entre Cisco et toute autre entreprise. (1110R)

Adobe, Acrobat et Flash sont des marques commerciales déposées ou des marques commerciales d'Adobe Systems Incorporated aux États-Unis et/ou dans d'autres pays.