

Réputation et vie privée dans les réseaux dynamiques auto-organisés

Paul LAJOIE-MAZENC

Université de Rennes 1, IRISA, équipe CIDRE

25 septembre 2015

Thèse dirigée par Emmanuelle Anceaume et co-encadrée par Valérie Viet Triem Tong,
Gilles Guette et Thomas Sirvent



Services en ligne

De nombreux services en ligne apparaissent :

- ▶ locations (Airbnb)
- ▶ covoiturage (Blablacar)
- ▶ conseils techniques (StackOverflow)
- ▶ commerce et services (Leboncoin)
- ▶ intermédiation (Mechanical Turk)

Les **clients** peuvent choisir des **fournisseurs** pour obtenir des **services**

Mais les clients ne savent pas s'ils peuvent faire confiance aux fournisseurs

- ▶ qualité du service
- ▶ délais de livraison

Quel vendeur choisir ?



20€

Vendeur : toto35



15€

Vendeur : tagada42

Aucun indice que toto35 est meilleur que tagada42

Mécanismes de réputation


Après une transaction, les clients peuvent témoigner


- ▶ témoignage **positif** : « le fournisseur s'est **bien** comporté » (7/10)
- ▶ témoignage **négatif** : « le fournisseur s'est **mal** comporté » (3/10)

À partir des témoignages, calcul d'un **score de réputation** (somme, moyenne)

Les réputations permettent aux clients d'effectuer un **choix éclairé**

Mécanismes de réputation

	20€	bar73 : 8/10 pierre84 : 7/10 julie90 : 9/10 alain2 : 5/10 marie78 : 7/10 sylvie65 : 7/10
	7/10	
Vendeur : toto35		

	15€	baz4 : 4/10 jean37 : 5/10 anne45 : 2/10 michel20 : 7/10 foo87 : 1/10 alain42 : 3/10
	3,7/10	
Vendeur : tagada42		

Le service de toto35 coûte plus cher, mais est plus fiable

Calcul de la réputation


La réputation calculée doit être **proche du comportement** du fournisseur

Les fournisseurs peuvent essayer :

- ▶ d'améliorer leur réputation
- ▶ de diminuer la réputation de leurs concurrents

Il faut garantir que le calcul de la réputation est **robuste aux attaques**

Indéniabilité des témoignages

 <p>20€ 8/10</p> <p>Vendeur : toto35</p>	<p>marie72 : 7/10 jean39 : 9/10</p>
---	---


Est-on sûr que toutes les transactions sont représentées ?

- ▶ Des clients n'ont pas pu témoigner de leur mécontentement
- ▶ D'autres n'ont pas voulu témoigner

Indéniabilité des témoignages

- ▶ Les clients peuvent toujours témoigner
- ▶ Les fournisseurs peuvent obtenir une preuve de leurs transactions

Indéniabilité des témoignages

	20€ 5,3/10	marie72 : 7/10 jean39 : 9/10 julie50 : 3/10 michel97 : 2/10
Vendeur : toto35		


Est-on sûr que toutes les transactions sont représentées ?

- ▶ Des clients n'ont pas pu témoigner de leur mécontentement
- ▶ D'autres n'ont pas voulu témoigner

Indéniabilité des témoignages

- ▶ Les clients peuvent toujours témoigner
- ▶ Les fournisseurs peuvent obtenir une preuve de leurs transactions

Indéniabilité des témoignages

	20€ 7,3/10	marie72 : 7/10 jean39 : 9/10 julie50 : 3/10 michel97 : 2/10 anne43 : 10/10 alain88 : 10/10 pierre44 : 10/10
Vendeur : toto35		


Est-on sûr que toutes les transactions sont représentées ?

- ▶ Des clients n'ont pas pu témoigner de leur mécontentement
- ▶ D'autres n'ont pas voulu témoigner

Indéniabilité des témoignages

- ▶ Les clients peuvent toujours témoigner
- ▶ Les fournisseurs peuvent obtenir une preuve de leurs transactions

Indéniabilité des témoignages

	20€ 7,3/10	marie72 : 7/10 jean39 : 9/10 julie50 : 3/10 michel97 : 2/10 anne43 : 10/10 alain88 : 10/10 pierre44 : 10/10
Vendeur : toto35		


Est-on sûr que toutes les transactions sont représentées ?

- ▶ Des clients n'ont pas pu témoigner de leur mécontentement
- ▶ D'autres n'ont pas voulu témoigner

Indéniabilité des témoignages

- ▶ Les clients peuvent toujours témoigner
- ▶ Les fournisseurs peuvent obtenir une preuve de leurs transactions

Inforgeabilité des témoignages

	20€ 6,8/10	foo55 : 9/10 pierre97 : 3/10 alain60 : 8/10 anne59 : 9/10 julie12 : 4/10 baz40 : 8/10
Vendeur : toto35		


Les témoignages sont-ils légitimes ?

- ▶ ils ont effectivement été émis par les clients
- ▶ ils n'ont pas été modifiés

Inforgeabilité des témoignages

- ▶ Les témoignages sont légitimes
- ▶ Les témoignages et la réputation n'ont pas été modifiés

Inforgeabilité des témoignages

	20€ 6,8/10	foo55 : 9/10 pierre97 : 3/10 alain60 : 8/10 anne59 : 9/10 julie12 : 4/10 baz40 : 8/10
Vendeur : toto35		


Les témoignages sont-ils légitimes ?

- ▶ ils ont effectivement été émis par les clients
- ▶ ils n'ont pas été modifiés

Inforgeabilité des témoignages

- ▶ Les témoignages sont légitimes
- ▶ Les témoignages et la réputation n'ont pas été modifiés

Inforgeabilité des témoignages

	20€ 5/10 Vendeur : toto35	pierre97 : 3/10 julie12 : 4/10 baz40 : 8/10
---	---------------------------------	---


Les témoignages sont-ils légitimes ?

- ▶ ils ont effectivement été émis par les clients
- ▶ ils n'ont pas été modifiés

Inforgeabilité des témoignages

- ▶ Les témoignages sont légitimes
- ▶ Les témoignages et la réputation n'ont pas été modifiés

Inforgeabilité des témoignages

	20€ 3/10	pierre97 : 3/10 julie12 : 4/10 baz40 : 2/10
Vendeur : toto35		


Les témoignages sont-ils légitimes ?

- ▶ ils ont effectivement été émis par les clients
- ▶ ils n'ont pas été modifiés

Inforgeabilité des témoignages

- ▶ Les témoignages sont légitimes
- ▶ Les témoignages et la réputation n'ont pas été modifiés

Inforgeabilité des témoignages

	20€ 3/10	Vendeur : toto35
		pierre97 : 3/10 julie12 : 4/10 baz40 : 2/10


Les témoignages sont-ils légitimes ?

- ▶ ils ont effectivement été émis par les clients
- ▶ ils n'ont pas été modifiés

Inforgeabilité des témoignages

- ▶ Les témoignages sont légitimes
- ▶ Les témoignages et la réputation n'ont pas été modifiés

Associabilité des témoignages

	20€ 6,7/10	sylvie58 : 8/10 marie19 : 1/10 sylvie58 : 10/10 pierre68 : 3/10 sylvie58 : 9/10 sylvie58 : 9/10
Vendeur : toto35		


sylvie58 a témoigné 4 fois !

Si on ne prend qu'un témoignage en compte, la réputation change drastiquement

Associabilité des témoignages

- Savoir si deux témoignages émis sur le même fournisseur viennent du même client

Associabilité des témoignages

	20€ 6,7/10	sylvie58 : 8/10 marie19 : 1/10 sylvie58 : 10/10 pierre68 : 3/10 sylvie58 : 9/10 sylvie58 : 9/10
Vendeur : toto35		


sylvie58 a témoigné 4 fois !

Si on ne prend qu'un témoignage en compte, la réputation change drastiquement

Associabilité des témoignages

- ▶ Savoir si deux témoignages émis sur le même fournisseur viennent du même client

Associabilité des témoignages

	20€ 4/10	sylvie58 : 8/10 marie19 : 1/10 pierre68 : 3/10
Vendeur : toto35		


sylvie58 a témoigné 4 fois !

Si on ne prend qu'un témoignage en compte, la réputation change drastiquement

Associabilité des témoignages

- ▶ Savoir si deux témoignages émis sur le même fournisseur viennent du même client

Associabilité des témoignages

	20€ 4/10	sylvie58 : 8/10 marie19 : 1/10 pierre68 : 3/10
Vendeur : toto35		

sylvie58 a témoigné 4 fois !

Si on ne prend qu'un témoignage en compte, la réputation change drastiquement

Associabilité des témoignages

- ▶ Savoir si deux témoignages émis sur le même fournisseur viennent du même client

Réputation et vie privée

Les mécanismes existants nécessitent des **données personnelles** :

- ▶ identifiants uniques, même s'ils sont décorrélés des identités
- ▶ transactions : services obtenus, dates, etc.
- ▶ témoignages

Elles permettent de **reconstruire les profils** des utilisateurs ou de **discriminer**

Quelles informations sont vraiment nécessaires ?

Quelles propriétés de vie privée sont attendues ?

Propriétés de vie privée

Remarque sur l'associabilité des témoignages

Ne nécessite pas :

- ▶ de savoir **qui** est le client
- ▶ d'associer les témoignages émis sur **différents** fournisseurs

Vie privée des clients

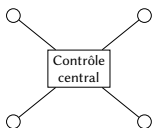
- ▶ Les interactions avec différents fournisseurs ne sont **pas associables**
- ▶ Au moment de la transaction, deux clients sont **indistinguables**

Vie privée des fournisseurs

Au moment où un client note un fournisseur, deux fournisseurs de même réputation sont **indistinguables**

Réseaux dynamiques auto-organisés

Architecture centralisée



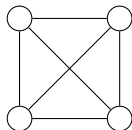
Avantages :

- ▶ Collecte des témoignages
- ▶ Calcul des réputations

Limites :

- ▶ Point unique de défaillance
↔ sécurité, vie privée

Architecture distribuée



Avantages :

- ▶ Gestion par les utilisateurs
- ▶ Tolère les comportements malveillants

Limites :

- ▶ Algorithmes plus complexes

Mécanisme de réputation robuste préservant la vie privée

Distribué

Préservant la vie privée

- ▶ des clients
- ▶ des fournisseurs

Permettant un calcul précis des réputations

- ▶ **indéniabilité** des témoignages
- ▶ **inforgeabilité** des témoignages et des scores de réputation
- ▶ **associabilité** des témoignages

Travaux existants

Mécanisme	Distribué	Vie privée	Indéniabilité	Inforgéabilité	Associabilité
[HBBS13]	✓	✗	✓/✗	✓	✓
[ACBM08]	✗	✓	✗	✓	✗
[BSS10]	✓	✓	✗	✓	✓

Jusqu'à présent, aucun mécanisme n'est parvenu à combiner

- ▶ l'aspect distribué
- ▶ la vie privée des utilisateurs
- ▶ l'indéniabilité des témoignages

[HBBS13] : Hasan, Brunie, Bertino, Shang : *A Decentralized Privacy Preserving Reputation Protocol for the Malicious Adversarial Model*. IEEE Transactions on Information Forensics and Security, Vol. 8, 2013.

[ACBM08] : Androulaki, Choi, Bellovin, Malkin : *Reputation Systems for Anonymous Networks*. Privacy Enhancing Technologies, 2008.

[BSS10] : Bethencourt, Shi and Song : *Signatures of Reputation*. Financial Cryptography and Data Security, 2010.

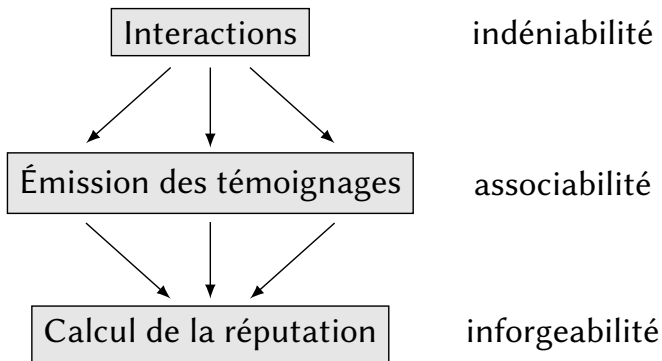
Contributions de ma thèse

1. Formalisation des propriétés de sécurité et de vie privée
2. Premier mécanisme préservant la vie privée des clients
 - ▶ Atelier Protection de la Vie Privée (APVP), juin 2012
 - ▶ IEEE International Conference on Communications (IEEE ICC), juin 2013
3. Principes généraux permettant de garantir les propriétés définies
 - ▶ Poster à la conférence sur la Sécurité des Architectures Réseaux et des Systèmes d'Information (SAR-SSI), septembre 2013
 - ▶ Journal IFIP : Privacy and Identity Management for Emerging Solutions and Technologies, juin 2013
4. Mécanisme de réputation
 - ▶ Rencontres Francophones sur les Aspects Algorithmiques des Télécommunications (AlgoTel), juin 2015
 - ▶ IEEE International Symposium on Network Computing and Applications (IEEE NCA), septembre 2015
5. Preuves de garantie des propriétés de sécurité et de vie privée
6. Analyse des performances
 - ▶ IFIP International Conference on Trust Management (IFIP TM), mai 2015

Plan de la présentation

1. Formalisation des **propriétés de sécurité et de vie privée**
2. Premier mécanisme préservant la vie privée des clients
 - ▶ Atelier Protection de la Vie Privée (APVP), juin 2012
 - ▶ IEEE International Conference on Communications (IEEE ICC), juin 2013
3. **Principes généraux** permettant de garantir les propriétés définies
 - ▶ Poster à la conférence sur la Sécurité des Architectures Réseaux et des Systèmes d'Information (SAR-SSI), septembre 2013
 - ▶ Journal IFIP : Privacy and Identity Management for Emerging Solutions and Technologies, juin 2013
4. **Mécanisme de réputation**
 - ▶ Rencontres Francophones sur les Aspects Algorithmiques des Télécommunications (AlgoTel), juin 2015
 - ▶ IEEE International Symposium on Network Computing and Applications (IEEE NCA), septembre 2015
5. Preuves de garantie des propriétés de sécurité et de vie privée
6. Analyse des **performances**
 - ▶ IFIP International Conference on Trust Management (IFIP TM), mai 2015

Architecture d'un mécanisme de réputation





Indéniabilité et vie privée

Les clients

- ▶ ne doivent pas savoir avec qui ils interagissent
- ▶ mais doivent être capables de témoigner sur le bon fournisseur

Les fournisseurs

- ▶ ne doivent pas connaître leurs clients
- ▶ mais doivent être capables d'obtenir une preuve de leurs transactions

Solution

Une tierce partie distribuée, choisie :

- ▶ aléatoirement
- ▶ parmi les fournisseurs (charge minimale)

les porteurs de part





Porteurs de part

L'ensemble des porteurs de part doit permettre de construire le témoignage

Mais un porteur de part **malveillant** ne doit pas pouvoir

- ▶ permettre de construire un témoignage trop tôt (vie privée)
- ▶ empêcher de construire un témoignage (indéniabilité)

Partage de secret

Un secret est divisé en n parts, distribuées aux porteurs de part

- ▶ Avec moins de t parts, aucune information sur le secret
- ▶ Avec t parts, on peut le reconstruire

Dans notre cas, on prend $t = \lceil n/3 \rceil$

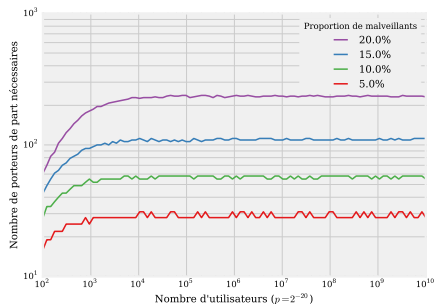


Choisir les porteurs de part

Nombre nécessaire

Dépend des paramètres :

- ▶ Nombre d'utilisateurs
- ▶ Nombre de malveillants
- ▶ Probabilité de collusion réussie



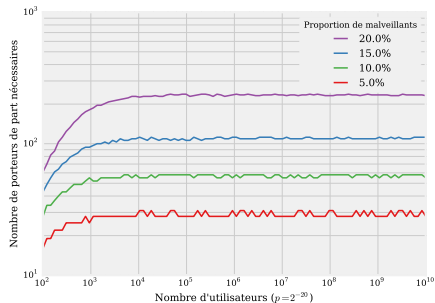


Choisir les porteurs de part

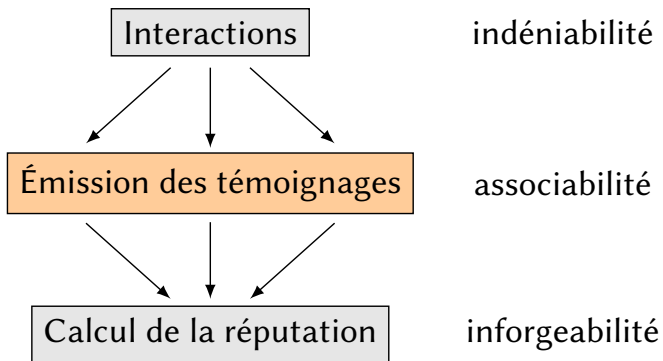
Nombre nécessaire

Dépend des paramètres :

- ▶ Nombre d'utilisateurs
100 millions
- ▶ Nombre de malveillants
5 millions
- ▶ Probabilité de collusion
réussie $1/1\ 000\ 000$



En pratique, $n = 28$ suffit





Témoignages

Un témoignage comporte :

- ▶ la note du client (optionelle)
- ▶ une preuve de transaction
 - ▶ client masqué, **légitime** et **consentant**
 - ▶ fournisseur **légitime** et **consentant**
 - ▶ indicateur pour l'associabilité : l'**invariant**



Invariant

Objectif

- ▶ Associer les témoignages émis sur un **même** fournisseur
- ▶ Sans savoir **qui** est le client
- ▶ Sans associer les témoignages émis sur **différents** fournisseurs

Calcul d'un **invariant** :

$$\text{inv} = \text{Inv}(\text{Id}_{\text{FS}}, \text{id}_{\text{Cl}})$$



Calcul de l'invariant

Mise en place

\mathbb{G} un groupe multiplicatif

$G, Y \in \mathbb{G}$, des paramètres du système

$\text{Id}_{\text{FS}} \in \mathbb{G}$, l'identifiant du fournisseur, aléatoire

$\text{id}_{\text{Cl}} \in \mathbb{Z}$, l'identifiant du client, aléatoire

$$\text{Inv}(\text{Id}_{\text{FS}}, \text{id}_{\text{Cl}}) = \text{Id}_{\text{FS}}^{\text{id}_{\text{Cl}}}$$

Pour un couple $(\text{Id}_{\text{FS}}, \text{id}_{\text{Cl}})$, les invariants sont identiques

DL Connaissant inv , il est difficile de retrouver id_{Cl}

DDH Connaissant $\text{Id}_{\text{FS}_1}, \text{Id}_{\text{FS}_2}, \text{inv}_1, \text{inv}_2$, il est difficile de savoir si $\text{Cl}_1 = \text{Cl}_2$



Invariant et vie privée

Problème

Pour calculer $\text{Inv}(\text{Id}_{\text{FS}}, \text{id}_{\text{CI}})$, il faut connaître Id_{FS} et id_{CI}

Calcul en trois temps :

1. le fournisseur masque son identifiant avec un aléa (DDH)

$$\text{pre_inv} = \text{Pre_inv}(\text{Id}_{\text{FS}}, r) = (G^r, \text{Id}_{\text{FS}} \cdot Y^r)$$

2. le client injecte son identifiant

$$\begin{aligned} \text{masked_inv} &= \text{Mask}(\text{pre_inv}, \text{id}_{\text{CI}}, s) \\ &= (G^s \cdot Y^{\text{id}_{\text{CI}}}, \text{pre_inv}_1^s \cdot \text{pre_inv}_2^{\text{id}_{\text{CI}}}) \\ &= (G^s \cdot Y^{\text{id}_{\text{CI}}}, \text{Id}_{\text{FS}}^{\text{id}_{\text{CI}}} \cdot (G^s \cdot Y^{\text{id}_{\text{CI}}})^r) \end{aligned}$$

3. le fournisseur obtient l'invariant

$$\text{masked_inv}_1^{-r} \cdot \text{masked_inv}_2 = \text{Id}_{\text{FS}}^{\text{id}_{\text{CI}}}$$



Prouver le calcul de l'invariant

Rappel

$$\text{pre_inv} = (G^r, \text{Id}_{FS} \cdot Y^r)$$

$$\text{masked_inv} = (G^s \cdot Y^{\text{id}_{Cl}}, \text{pre_inv}_1^s \cdot \text{pre_inv}_2^{\text{id}_{Cl}})$$

Le client doit être sûr qu'il ne calcule pas autre chose que `masked_inv`
 Mais le fournisseur ne doit pas révéler `IdFS` ou `r`

Solution

Preuves de connaissance à divulgation nulle de connaissance (NIZK) [GS08]

- ▶ Fournisseur : « $\text{pre_inv} = (G^r, \text{Id}_{FS} \cdot Y^r)$ »
- ▶ Client : « $\text{masked_inv} = (G^s \cdot Y^{\text{id}_{Cl}}, \text{pre_inv}_1^s \cdot \text{pre_inv}_2^{\text{id}_{Cl}})$ »

[GS08] Groth, Sahai : *Efficient Non-Interactive Proof Systems for Bilinear Groups*. Eurocrypt, 2008.



Prouver le calcul de l'invariant

Rappel

$$\text{pre_inv} = (G^r, \text{Id}_{\text{FS}} \cdot Y^r)$$

$$\text{masked_inv} = (G^s \cdot Y^{\text{id}_{\text{Cl}}}, \text{pre_inv}_1^s \cdot \text{pre_inv}_2^{\text{id}_{\text{Cl}}})$$

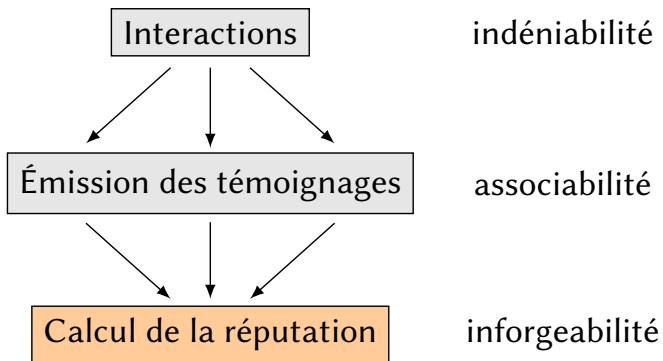
Le client doit être sûr qu'il ne calcule pas autre chose que `masked_inv`
 Mais le fournisseur ne doit pas révéler `IdFS` ou `r`

Solution

Preuves de connaissance à divulgation nulle de connaissance (NIZK) [GS08]

- ▶ Fournisseur : « $\text{pre_inv} = (G^{\blacksquare}, \blacksquare \cdot Y^{\blacksquare})$ »
- ▶ Client : « $\text{masked_inv} = (G^{\blacksquare} \cdot Y^{\blacksquare}, \text{pre_inv}_1^{\blacksquare} \cdot \text{pre_inv}_2^{\blacksquare})$ »

[GS08] Groth, Sahai : *Efficient Non-Interactive Proof Systems for Bilinear Groups*. Eurocrypt, 2008.





Gestion des scores de réputation

On ne peut pas faire confiance aux fournisseurs

- ▶ oubli « accidentel » des témoignages négatifs

Solution

Utiliser une tierce partie distribuée pour

- ▶ stocker les témoignages
- ▶ garantir le calcul des scores de réputation

les **signataires accrédités**





Signataires accrédités

Ils n'ont pas besoin d'être présents **pendant** les interactions

À intervalles réguliers, ils

- ▶ collectent les nouveaux témoignages
- ▶ calculent les réputations
- ▶ signent les réputations pour les fournisseurs

Si deux fournisseurs étaient gérés par deux tierces parties différentes :

↪ On peut les distinguer !

Anonymat des fournisseurs

Les signataires accrédités gèrent les réputations de **tous** les fournisseurs

Deux tierces parties



Signataires accrédités

- ▶ Uniques
- ▶ Présents à intervalles réguliers
- ▶ Garantissent **toutes** les réputations



Porteurs de part

- ▶ Présents pendant les interactions
- ▶ Garantissent l'émission d'**un** témoignage

Avoir une seule tierce partie est irréaliste

Outils utilisés

Deux tierces parties :

- ▶ Les signataires accrédités, pour la gestion des réputations
- ▶ Les porteurs de part, pour l'indéniableté des témoignages

Des outils cryptographiques :

- ▶ partage de secret, pour la vie privée des utilisateurs
- ▶ invariant, pour l'associabilité des témoignages
- ▶ système de preuve de connaissance à divulgation nulle de connaissance

Plan

1. Contexte

2. Gestion des témoignages et des scores de réputation

3. Mécanisme de réputation

4. Performances

5. Conclusion

Mise en place

On considère un client et un fournisseur

Client

- ▶ Identifiant
- ▶ Paire de clés de signature
- ▶ Certificat sur l'identifiant



Fournisseur

- ▶ Identifiant
- ▶ Paire de clés de signature
- ▶ Certificat sur l'identifiant
- ▶ Signatures sur la réputation :
(identifiant, réputation, date)



Mise en place

On considère un client et un fournisseur

Client

- ▶ Identifiant
- ▶ Paire de clés de signature
- ▶ Certificat sur l'identifiant



Fournisseur

- ▶ Identifiant
- ▶ Paire de clés de signature
- ▶ Certificat sur l'identifiant
- ▶ Signatures sur la réputation :
(identifiant, réputation, date)



Mise en place

On considère un client et un fournisseur

Client

- ▶ Identifiant
- ▶ Paire de clés de signature
- ▶ Certificat sur l'identifiant

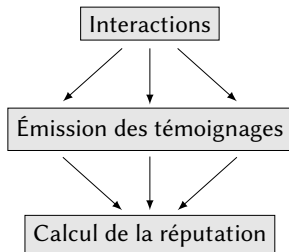


Fournisseur

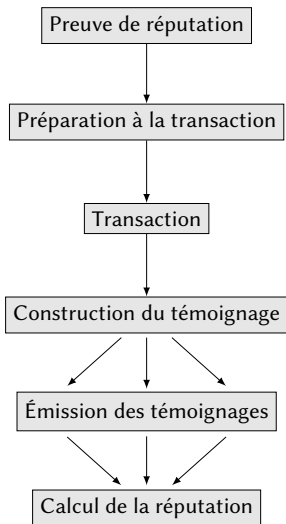
- ▶ Identifiant
- ▶ Paire de clés de signature
- ▶ Certificat sur l'identifiant
- ▶ Signatures sur la réputation :
(identifiant, réputation, date)



Déroulement d'une interaction



Déroulement d'une interaction





Preuve de réputation

Client



Fournisseurs



rep = 8,4



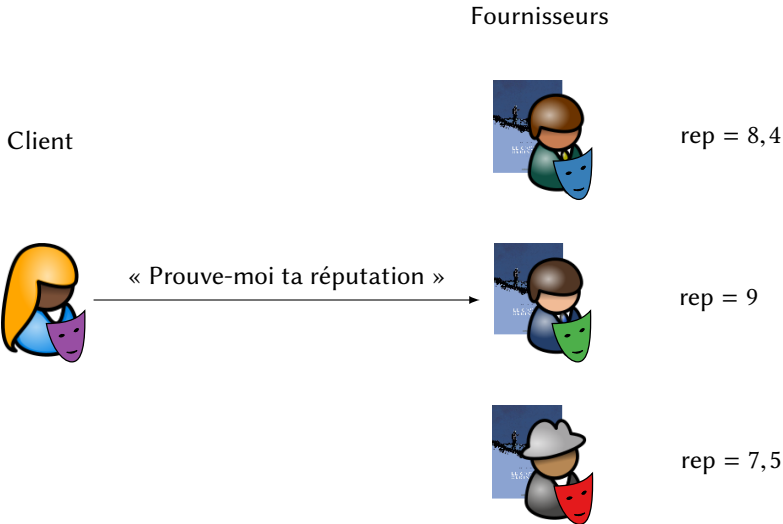
rep = 9



rep = 7,5



Preuve de réputation





Preuve de réputation

Fournisseurs


Client



rep



rep = 9

 : $\text{Verify}(\sigma_{\text{rep}}, \langle \text{Id}_{\text{FS}}, \text{rep}, \text{date} \rangle, \text{vk}_{\text{SA}})$



Preuve de réputation

Fournisseurs

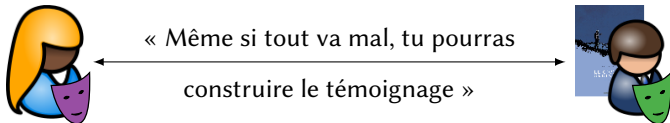
Client



 : $\text{Verify}(\text{■■■■}, \langle \text{■■■■}, \text{rep}, \text{date} \rangle, \text{vk}_{SA})$

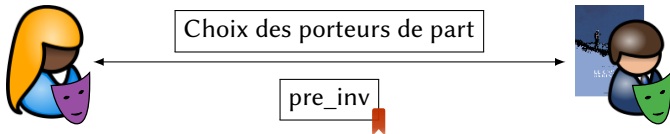



Préparation à la transaction





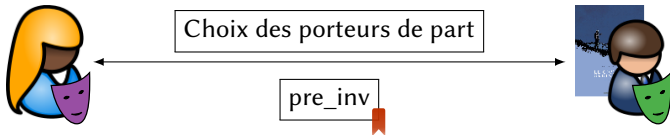
Préparation à la transaction



 : $pre_inv = Pre_inv(Id_{FS}, r)$



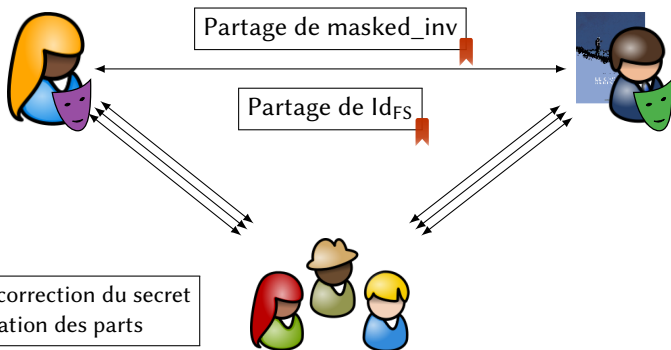
Préparation à la transaction



 : pre_inv = Pre_inv(■, ■)

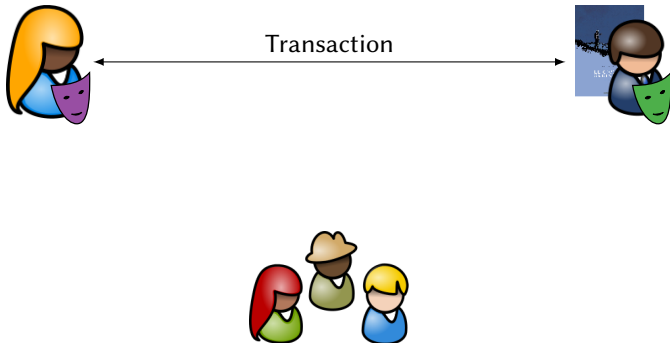


Préparation à la transaction





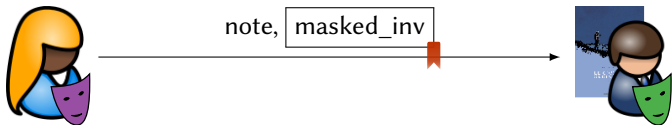
Préparation à la transaction





Construction du témoignage

Si le client et le fournisseur sont honnêtes



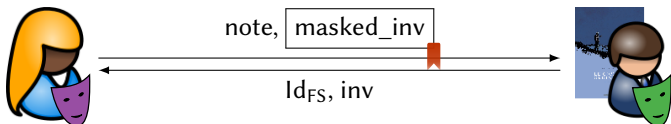
: $\text{masked_inv} = \text{Mask}(\text{pre_inv}, \text{id}_{\text{Cl}}, s)$





Construction du témoignage

Si le client et le fournisseur sont honnêtes



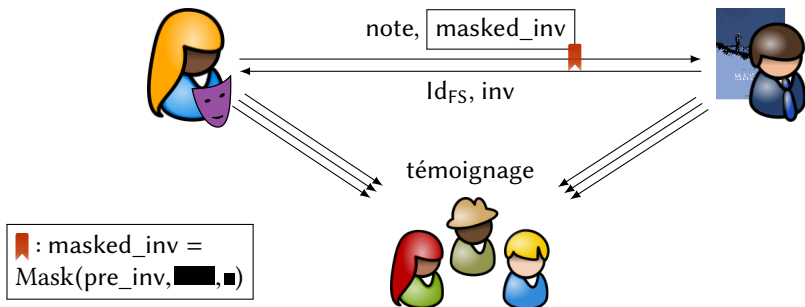
: $masked_inv = \text{Mask}(pre_inv, \blacksquare, \blacksquare)$





Construction du témoignage

Si le client et le fournisseur sont honnêtes



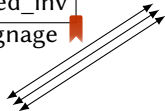



Construction du témoignage

Si le client est malveillant



Reconstruction de masked_inv
et construction du témoignage



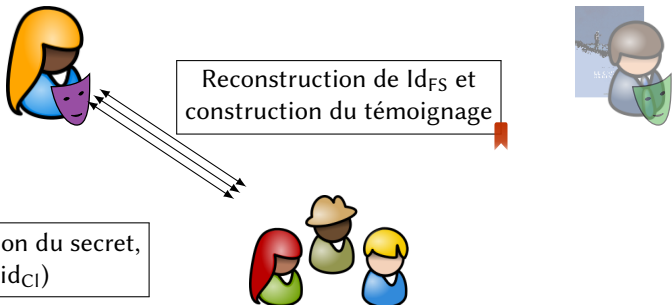
 : reconstruction du secret





Construction du témoignage

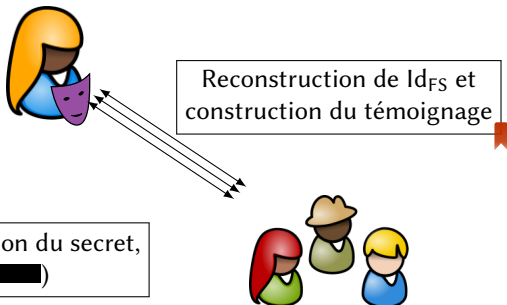
Si le fournisseur est malveillant






Construction du témoignage

Si le fournisseur est malveillant

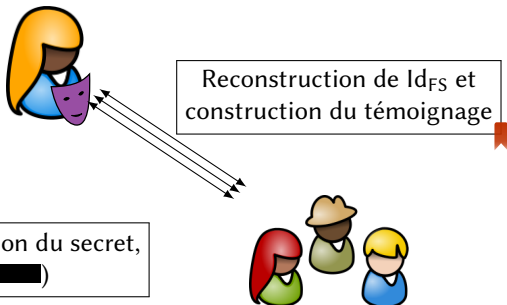



 : reconstruction du secret,
 $inv = Inv(Id_{FS}, \blacksquare)$



Construction du témoignage

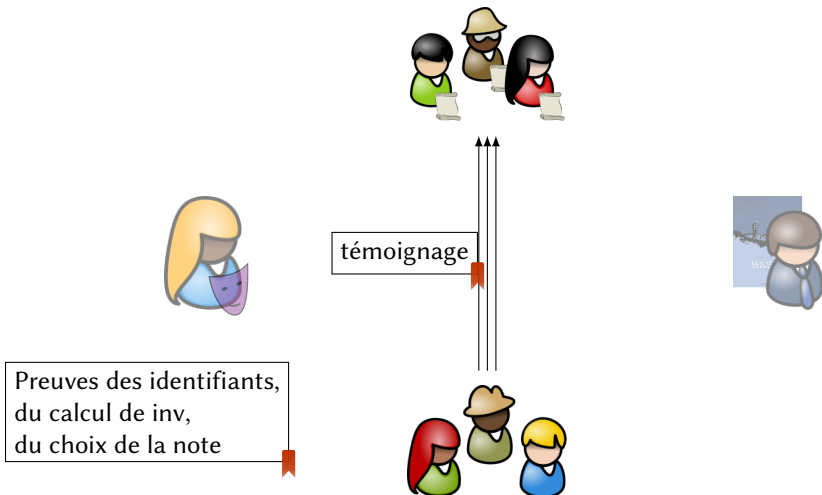
Si le fournisseur est malveillant



 : reconstruction du secret,
 $inv = Inv(Id_{FS}, \blacksquare)$



Construction du témoignage



Plan

1. Contexte

2. Gestion des témoignages et des scores de réputation

3. Mécanisme de réputation

4. Performances

5. Conclusion

Paramètres

Tailles des éléments et temps de calcul [AKL+11] :

- ▶ Sur un processeur haut de gamme de 2010

10 signataires accrédités

28 porteurs de part par interaction

[AKL+11] Aranha, Karabina, Longa, Gebotys and López : *Faster Explicit Formulas for Computing Pairings over Ordinary Curves*. Eurocrypt, 2011.

Taille des messages échangés

Rappel

Signatures de réputation [BSS10] : $n \cdot 500$ Kio pour la preuve de réputation

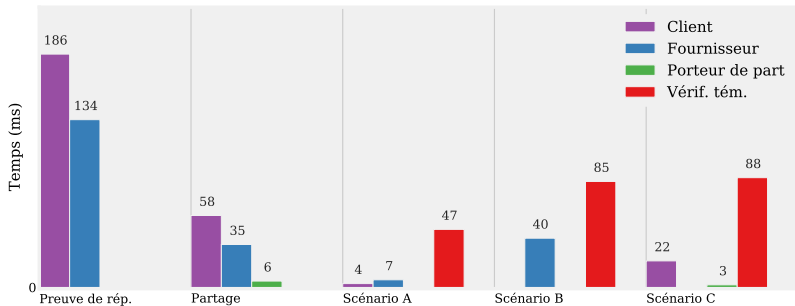
Notre mécanisme

- ▶ Preuve de réputation : 50 Kio
- ▶ Interaction complète : 150–300 Kio
- ▶ Témoignage : 10–20 Kio

[BSS10] Bethencourt, Shi and Song : *Signatures of Reputation*. Financial Cryptography and Data Security, 2010.

Calculs cryptographiques

Temps théoriques



Scénario A Client et fournisseur honnêtes

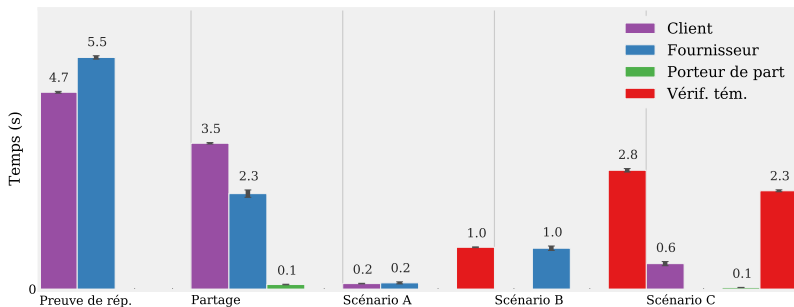
Scénario B Client malveillant

Scénario C Fournisseur malveillant

Calculs cryptographiques

Temps pratiques

Implémentation utilisant le framework Charm [AGM+13], avec David Lanoë
Sur un Dell Latitude E6430 avec un Core i7-3720 QM à 2,6 GHz



Sur un Raspberry Pi : × 30

[AGM+13] Akinyele, Garman, Miers, Pagano, Rushanan, Green et Rubin : *Charm : a framework for rapidly prototyping cryptosystems*. Journal of Cryptographic Engineering, Vol. 3, 2013.

Plan

1. Contexte

2. Gestion des témoignages et des scores de réputation

3. Mécanisme de réputation

4. Performances

5. Conclusion

Résumé

Pendant cette présentation, nous avons analysé

- ▶ les éléments nécessaires au calcul de la réputation
- ▶ les besoins en données personnelles des mécanismes de réputation

Nous avons tiré parti des outils existants et proposé l'invariant pour construire un **mécanisme de réputation robuste préservant la vie privée**

Mécanisme	Distribué	Vie privée	Indéniabilité	Inforgéabilité	Associabilité
[HBBS13]	✓	✗	✓/✗	✓	✓
[ACBM08]	✗	✓	✗	✓	✗
[BSS10]	✓	✓	✗	✓	✓
Ma thèse	✓	✓	✓	✓	✓

Travaux futurs

Trois axes principaux :

Implémentation

Améliorer l'implémentation Python pour être plus proche des temps théoriques

Choix des signataires accrédités

Ils ont une charge lourde

↔ les choisir parmi les plus actifs ?

Et en cas de collusion entre ces fournisseurs ?

Réduire leur charge pour permettre à plus de fournisseurs d'en faire partie ?

Vie privée des fournisseurs

Comment faire pour que les fournisseurs ne révèlent pas leur identifiant ?

Dans ce cas, comment garantir l'indéniabilité des témoignages ?

Dissémination des travaux

Projets et séminaires

- ▶ Projet ANR AMORES : « *Architecture for MObiquitous REsilient Systems* », 2011–2015
- ▶ Séminaire du département Large-échelle de l'IRISA, janvier 2013, Rennes
- ▶ Journées Codage et Cryptographie, mars 2014, Les Sept Laux
- ▶ Séminaire Cryptologie & Sécurité du GREYC, octobre 2014, Caen

Dissémination des travaux

Publications

-  Paul LAJOIE-MAZENC. “Système de réputation préservant la vie privée”.
Dans : *Atelier Protection de la Vie Privée (APVP)*. Groix, France, 06/2012.
-  Emmanuelle ANCEAUME, Gilles GUETTE, Paul LAJOIE-MAZENC, Nicolas PRIGENT et Valérie VIET TRIEM TONG.
“A Privacy Preserving Distributed Reputation Mechanism”.
Dans : *IEEE International Conference on Communications (IEEE ICC)*. Budapest, Hungary, 06/2013,
p. 1951–1956.
-  Emmanuelle ANCEAUME, Gilles GUETTE, Paul LAJOIE-MAZENC, Thomas SIRVENT et Valérie VIET TRIEM TONG.
“Signatures de réputation anonymes”.
Dans : *Sécurité des Architectures Réseau et des Systèmes d'Information (SARSSI)*. Poster.
Mont-de-Marsan, France, 09/2013.
-  Emmanuelle ANCEAUME, Gilles GUETTE, Paul LAJOIE-MAZENC, Thomas SIRVENT et Valérie VIET TRIEM TONG.
“Extending Signatures of Reputation”.
Dans : *Privacy and Identity Management for Emerging Services and Technologies*. T. 421.
IFIP Advances in Information and Communication Technology. Nijmegen, The Netherlands, 2014,
p. 165–176.
-  Paul LAJOIE-MAZENC, Emmanuelle ANCEAUME, Gilles GUETTE, Thomas SIRVENT et Valérie VIET TRIEM TONG.
“Privacy-Preserving Reputation Mechanism : A Usable Solution Handling Negative Ratings”.
Dans : *IFIP WG 11.1 International Conference on Trust Management*. Hamburg, Germany, 05/2015.
-  Paul LAJOIE-MAZENC, Emmanuelle ANCEAUME, Gilles GUETTE, Thomas SIRVENT et Valérie VIET TRIEM TONG.
“Mécanisme de réputation distribué préservant la vie privée avec témoignages négatifs”.
Dans : *Rencontres Francophones sur les Aspects Algorithmiques des Télécommunications (AlgoTel)*.
Beaune, France, 06/2015.
-  Emmanuelle ANCEAUME, Yann BUSNEL, Paul LAJOIE-MAZENC et Géraldine TEXIER.
“Reputation for Inter-Domain QoS Routing”.
Dans : *IEEE International Symposium on Network Computing and Applications (IEEE NCA)*.
Cambridge, Massachusetts, USA, 09/2015.

Merci de votre attention !