



Atempo.wooxo investit dans la détection de projets et renforce son réseau MSP avec Watsoft

[channelnews.fr/atempo-wooxo-investit-dans-la-detection-de-projets-et-renforce-son-reseau-msp-avec-watsoft-106420](https://www.channelnews.fr/atempo-wooxo-investit-dans-la-detection-de-projets-et-renforce-son-reseau-msp-avec-watsoft-106420)

Johann Armand

4 octobre 2021



L'éditeur de solutions de protection de données ambitionne d'équiper massivement les petites entreprises françaises, notamment pour les protéger des cybermenaces. À cette fin, il a décidé de renforcer les aides à la détection de projets qu'il fournit à son réseau distribution, développe en complément un réseau de prescripteurs et renforce son réseau MSP (fournisseurs de services infogérés).

Atempo.wooxo est ainsi à l'origine avec la filière Hexatrust d'un outil de qualification de projets adossé à la réalisation d'audits de cybersécurité. Les entreprises se voient proposer via les revendeurs et les prescripteurs de la marque un diagnostic cyber leur permettant de déterminer leur cyberscore, autrement dit leur degré de vulnérabilité. Si leur cyberscore les classe dans la catégorie vulnérable, alors se voient proposer via une chaîne automatisée le pack cyber PME porté par l'agrégateur spécialisé CyberSec&You qui embarque notamment la solution de sauvegarde et de reprise d'activité YooBackup d'Atempo.wooxo.

Cet outil de qualification a été testé au début de l'été sur un échantillon de clients du Crédit du Nord via une sélection de 80 conseillers pilotes. Une expérience qui a débouché sur la réalisation de 200 cyberscores entre le 15 avril et le 31 juillet – dont 99% ont mis en évidence des failles. Depuis la rentrée de septembre, ce sont désormais les 2.000 conseillers du Crédit du Nord qui sont susceptibles de prescrire ces diagnostics cyber à leurs clients avec potentiellement plus de 400 nouvelles opportunités à la clé chaque mois, selon l'estimation de Luc d'Orso, président d'Atempo.wooxo (photo). Ces opportunités viendront alimenter le réseau de revendeurs de la marque.





Une initiative comparable est sur le point d'être lancée avec le réseau de courtiers en assurances Hiscox ainsi qu'avec un réseau d'expertise comptable.

Autre levier pour accélérer l'équipement des TPE : les MSP ou fournisseurs de services infogérés qui commercialisent des services de sauvegarde en ligne s'appuyant sur sa technologie. [Atempo.wooxo](#) vient ainsi de signer un partenariat avec le distributeur à valeur ajoutée Watsoft considéré comme le principal facilitateur français sur le marché des MSP avec près de 1.000 MSP sous contrat. [Atempo.wooxo](#) travaillait historiquement avec un prestataire, Ma-Sauvegarde, qui commercialise une solution en marque blanche via un réseau d'une centaine de revendeurs. Ces derniers mois, l'éditeur avait également signé avec l'Agence Télécom (quatrième revendeur SFR) et Proximity dont le service de sauvegarde en ligne Proximity Back Up est très prisé des professions libérales. Désormais il s'en remet à Watsoft pour développer et animer son réseau MSP.

[Atempo.wooxo](#) connaît une forte croissance comprise entre 20 et 25% par an depuis plusieurs années. Le groupe devrait ainsi terminer son exercice 2021 sur un chiffre d'affaires de 20 M€ (contre 16 M€ en 2020). L'effectif grossit aussi rapidement. Il est passé de 160 collaborateurs il y a un an à 240 aujourd'hui. Et il devrait dépasser les 270 d'ici à la fin de l'année. Dans cette période de développement rapide, l'éditeur sait toutefois qu'il est chanceux : il ne rencontre pas de difficultés de recrutement particulières. La raison ? « Le projet d'entreprise que l'on propose, orienté souveraineté numérique et confidentialité des données, répond aux attentes de mal de candidats actuels en quête de sens et de responsabilité sociale d'entreprise », se félicite Luc d'Urso.

