

EDI

ENTREPRISE
GESTION ET PROTECTION DES DONNÉES



ATEMPO CRESCENDO DANS LE DATA MANAGEMENT

Depuis trente ans, l'entreprise francilienne lutte contre la perte de données et leur compromission. Outre ses fameuses solutions logicielles, son succès est dû à un réseau mondial de partenaires.

Par Thierry Bienfait

Le « bide data » : toutes les entreprises et administrations s'appuyant sur le big data ont bien compris la nécessité de l'éviter à tout prix. Les moyens de s'en préserver sont le nerf de la guerre d'une société comme Atempo. En effet, celle-ci a développé son activité dans les technologies de protection, de stockage et de restauration des données numériques. Pour parvenir à proposer des réponses efficaces et atteindre le seuil de rentabilité, il lui a fallu relever de nombreux défis. Ses fondateurs se lancent dans l'aventure en 1992. La structure est alors basée Quadratec. La jeune pousse de l'époque édicte des logiciels pour fournir une approche globale de sécurité et de réponse après incident. Elle emploie 150 collaborateurs, et tente de s'exporter en Europe et aux États-Unis. Ce spécialiste se voit avant tout comme une réponse à la violation de données dont peut être victime toute organisation – et qui entraîne des dommages se chiffrant à environ 3 M€ en moyenne dans les grands comptes. Outre les attaques

malveillantes et criminelles, les négligences humaines et autres pannes système constituent des défis dans la maîtrise et le contrôle de la data, ainsi que dans le respect des réglementations publiques et sectorielles. Les enjeux sont donc considérables, d'autant plus que les entreprises sont trop souvent désarmées face aux risques. « Le préjudice subi par l'économie est sûrement énorme, tant en termes

Atempo évolue vers une activité centrée sur la fourniture de solutions de gestion des données, incluant notamment des modules de sécurité informatique. La gamme des logiciels Atempo Lino, Mira et Tina est la seule à avoir obtenu le label France Cyber sûreté dans les domaines de la sauvegarde, de l'archivage et du mouvement de données.

financiers [1 % du PIB, NDLR] et de parts de marché, que d'emplois », esumait Guillaume Poupard, directeur général de l'Anssi, en 2021. S'appuyant sur un constat identique, la startup prend de l'envergure en multipliant les levées de fonds en France et à l'étranger. Elles lui permettent de concevoir des solutions capables de sauvegarder et restaurer un très grand volume de données « en un temps record ». Pugnace, Luc d'Urso prend les commandes de l'entreprise en 2017, et l'aventure se transforme vite en success story. L'offre d'Atempo se compose alors d'une gamme complète, consacrée principalement des produits Lino, conçu pour la protection continue des données des postes de travail fixes et mobiles ; Mira, destiné à la sauvegarde, à l'archivage, à la migration et à la synchronisation de milliards de fichiers de données non structurées entre stockages hétérogènes ; Tina, créé pour la sauvegarde et la préservation des applications métier ainsi que des serveurs physiques et virtuels ; YooBackup, une appliance de sauvegarde des données dédiée

DATES CLÉS

- 1992 Création de la société Quadratec
- 2001 Changement de raison sociale pour Atempo
- 2006 Acquisition de la société américaine Storeactive
- 2010 Création de Woxo, éditeur de solutions de sauvegarde, de synchronisation et de partage de données
- 2011 Filiale du groupe informatique américain ASG Technologies
- 2017 Rachat par le holding Kick Start Management (dirigée par Luc d'Urso et Cyprien Roy)
- 2017 Acquisition de Synexray
- 2019 Acquisition de Lima Technology
- 2022 Fusion simplifiée d'Atempo et de Woxo, réunis sous la bannière unique d'Atempo

aux PME. Des solutions classées ensuite en deux activités distinctes : data protection et data management. À terme, l'objectif d'Atempo est de les faire converger dans un catalogue unique de produits logiciels de gestion de données. En attendant, le caractère souverain de ces solutions a été couronné par le label utilisé par les armées françaises, ainsi que France CyberSecurity. De plus, elles sont référencées par la direction interministérielle du numérique.

200 000 CLIENTS RESTENT À CONQUÉRIR

Complémentaire à son expertise, Atempo doit son développement à son écosystème de partenaires. Composé des grossistes Tech Data et Watsoft ainsi que d'une cinquantaine de revendeurs, intégrateurs et prestataires de services en régions, ce réseau lui fait disposer d'un portefeuille de 12 400 clients finaux, dont des ministères, collectivités territoriales, laboratoires de recherche et entreprises de toute taille dans de multiples secteurs (enseignement, santé, médias, Internet des objets, etc.). Le fournisseur, qui peut se prévaloir de compter parmi sa clientèle des grands noms comme Vinci, le ministère de la Transition écologique, ou l'université de Lausanne, évalue à 200 000 le nombre total des clients potentiels lui restant à conquérir sur le marché hexagonal de la data protection. À cette fin, le recrutement de partenaires est prévu. Et la société



« Les solutions souveraines doivent s'imposer si nous souhaitons une Europe numérique indépendante »

Luc d'Urso, président d'Atempo

dispose de nombreux arguments pour les attirer, surtout grâce au programme MCE (Atempo Channel Enable). « Notre modèle de distribution a été étoffé pour récompenser l'engagement des partenaires revendeurs et leur apporter les meilleures solutions ou services qui répondront aux attentes des clients », explique Luc d'Urso. Et de rappeler que sa société travaille en indirect à 100 %. Fonctionnant à des prix et des bénéfices en fonction du niveau (Authorized, Certified ou Expert), et ouvré l'accès à une

escouade d'ingénieurs dédiés. Car Atempo accompagne les revendeurs dans leur développement grâce à l'appui des équipes techniques, marketing, commerciales et support. Dans cette démarche, l'éditeur a prévu la mise à disposition d'un portail d'information et de mise en relation entre partenaires. Les ressources incluent également un espace d'e-learning (depuis l'épidémie de Covid), nécessaire pour l'obtention des certifications. Enfin, une Enablement team dispense les outils techniques, commerciaux et de prospection qui faciliteront la vente des produits Atempo, par exemple à travers le programme Not for Resale de conception de démos pour chaque solution du fournisseur. « Nous savons ce que nous devons à nos partenaires, depuis nos débuts jusqu'à aujourd'hui. Cette collaboration est à l'origine de notre ascension. » Grâce à elle, l'éditeur affiche de belles performances. Bravant la crise sanitaire, il bénéficie en France d'une croissance qui a atteint 20 % sur son dernier exercice fiscal, le CA annuel s'établissant à 20 ME. ■

1. L'entreprise est membre du réseau de fournisseurs agréés par le ministère de la Défense et de la Sécurité des Systèmes d'Information (DSS) et de la qualité de services de l'Armée de France.



Le data management est le cœur de métier des experts d'Atempo. La société vise 25 % du marché des PME en France, et 5 000 clients dans le reste du monde d'ici cinq ans.

L'AVIS DU PARTENAIRE CONSULTING DATA

Créé en 2017, Consulting Data est un prestataire spécialisé dans le stockage et la virtualisation des données. Il intervient en sous-traitance pour les constructeurs et les intégrateurs, notamment au tour des technologies NetApp, Dell EMC Isilon, Pure Storage et Qumulo. En 2020, il a choisi la solution Miria d'Atempo pour réaliser des prestations de migration de données « de façon efficace, rapide et économique », explique Denis Simoulin, le fondateur et gérant de Consulting Data. Avant d'ajouter : « Miria est très complète, il est capable de migrer d'importants volumes de données issues de plusieurs types de stockage NAS, Unix, Windows, GPFS, Lustre, etc. » Le dirigeant apprécie en outre qu'Atempo soit une entreprise française, et que ses équipes fassent preuve de réactivité. « Au-delà des relations commerciales, nous avons bâti un véritable partenariat. Ils sont toujours disponibles quand nous avons besoin d'aide pour des projets complexes de migration. » Enfin, l'entrepreneur considère Atempo comme « un accélérateur dans la commercialisation des prestations de services par Consulting Data ».