

#MSPCON

# Comment utiliser la cybersécurité pour faire de vous le conseiller stratégique n°1 de vos clients ?



**Michael Monerau**

Founder & CEO Qontrol

**BeMSP**

The background of the slide is a vertical image of a modern city skyline at dusk or dawn. Overlaid on this are various digital and security-themed icons: a large shield with a padlock, a person icon inside a circle, a gear, a bar chart, a network diagram, and a document with a checkmark. The overall color palette is blue and purple, with a gradient effect.

# Comment développer son business MSP grâce à la cybersécurité

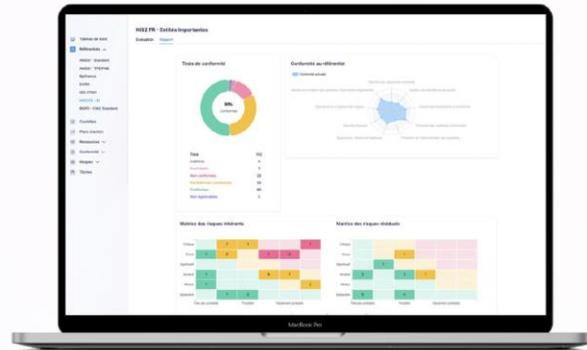
**Michael Monerau**

CEO & Founder, Qontrol

# Qontrol

## La boîte à outils GRC clé-en-main pour MSP

- **Notre mission** : Éradiquer le risque cyber chez les PME
- **Notre solution** : Plateforme SaaS pour évaluer et piloter la cybersécurité, les risques et la conformité
- **Nos partenaires** : MSP, MSSP et consultants cyber qui accompagnent les PME
- **2025** : 400 missions GRC



# Le marché de la cyber en pleine expansion

**15,5...**

Marché français 2030

**11,29%**

Croissance annuelle

**4,2M**

PME en France

France Cybersecurity Market Size & Share Analysis (2025 - 2030)



# Une tempête parfaite

## Pression des grands comptes

75% exigent des garanties cyber de leurs fournisseurs.



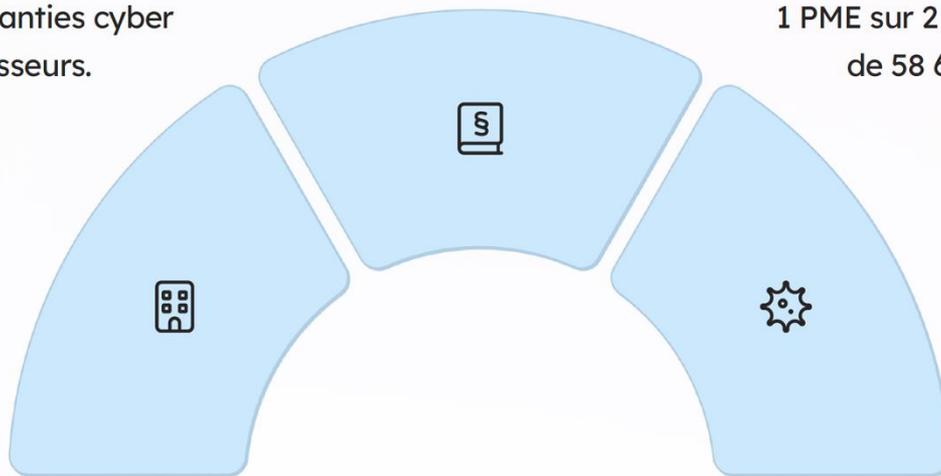
## Tsunami réglementaire

NIS2, DORA ... de plus en plus de réglementations touchent les PME



## Menaces réelles

1 PME sur 2 attaquée, coût moyen de 58 600€ par incident.



# Les acteurs du marché GRC





## Pression #1: Les exigences des grands comptes

### **75% demandent des garanties**

Les grandes entreprises veulent des preuves de cybersécurité.

### **NIS2 et DORA imposent des clauses contractuelles**

Obligation d'inclure des clauses de sécurité dans tous les contrats.

### **Sans conformité = Sans contrat**

Les PME non-conformes perdront des opportunités commerciales.

# Pression #2: Le tsunami réglementaire



## NIS2

Concerne les entreprises de 50+ salariés ou 10M€ CA, et donc indirectement, leur chaîne d'approvisionnement. Amendes jusqu'à 10M€.



## DORA

Tout le secteur financier. Application: 17 janvier 2025.



## RGPD, IA Act ...

Les PME soumissent à de plus en plus de réglementations.



## Pression #3: Le risque cyber

**330,000**

Cyberattaques PME

**58,600 €**

Coût moyen

**40 %**

Interruption +8h

Etude du cabinet Asterès (Juin 2023)

# Les PME démunies



**82% sans  
équipe IT**

Absence de  
compétences  
techniques  
dédiées.



**68% <  
2000€/an**

Budget cyber très  
limité malgré les  
risques.



**61% mal  
protégées**

Sentiment  
d'insécurité face  
aux menaces.



**75% sans  
talents**

Difficulté à  
trouver des  
compétences  
cyber.

**= Opportunité pour les MSP d'intégrer ces nouvelles dépenses à leurs services.**

# Et les MSP dans tout ça ?



## Arrêt Cour d'Appel de Rennes 19 novembre 2024

MSP condamné à 60 000€ pour défaut de conseil après un ransomware.

Aucune sauvegarde déconnectée recommandée, données perdues.



## Le principe du "Devoir de conseil"

Une obligation absolue impossible à exclure contractuellement.

La responsabilité persiste même sans mission explicite de sécurité.



## Ne perdez pas vos clients ...

...au profit d'un MSP qui a déjà lancé son offre cyber.

Fidélisez votre clientèle avec une offre 360°.

# Pas les compétence en interne ? Deux options :



## Option A : Construire en interne

- Recruter un consultant certifié (80-120k€/an)
- Former vos équipes (CISSP, ISO 27001)
- Investir dans les outils

**ROI: 6-12 mois**

## Option B : S'appuyer sur l'écosystème

- Réseau d'experts GRC
- Plateforme automatisée (-50% de temps)
- Templates et méthodologies prêts à l'emploi

**ROI: 1-3 mois**

# Stratégie commerciale gagnante



## Cibler vos clients existants

Ils vous font déjà confiance.



## Segmenter votre base

Par secteur, taille (+50 employés) et maturité cyber.



## Offrir un diagnostic "Light"

Comme porte d'entrée - livrable rapides



## Packager la GRC dans vos offres

Incorporer votre service GRC à vos packages d'offre existantes.



# La cybersécurité comme levier d'acquisitions



**Diagnostic cyber**

Porte d'entrée



**Upsell de solutions**

Transition naturelle



**RSSI continue**

Revenus récurrents

# Le business de la GRC

## **+20-50% de croissance**

Augmentation significative du chiffre d'affaires perçue par les MSP qui lancent une offre complète GRC.

## **65-75% de marge brute**

Contre 50-60% sur l'infogérance traditionnelle.

## **2 à 10k€ / mois récurrents**

Par client PME, sur un accompagnement RSSI partiel.

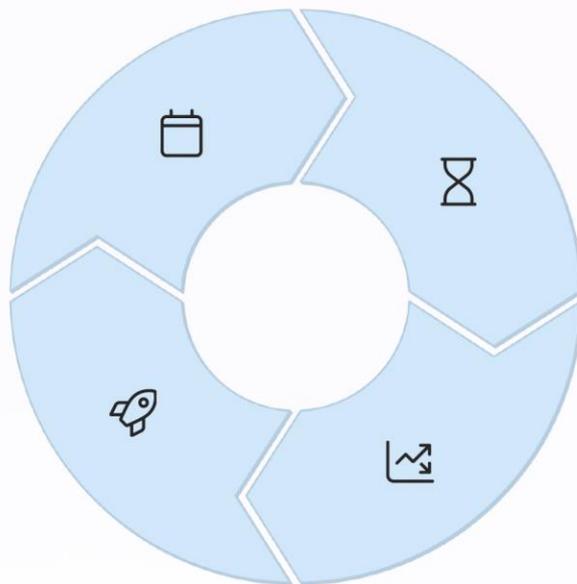
# 2025: Année charnière

## DORA, NIS2

DORA applicable, NIS2 en vigueur, pression maximale.

## 74% des MSP prévoient

de lancer une offre vCISO rapidement.



## Seul 12% des MSP

Ont une offre GRC structurée aujourd'hui.

## 94% des MSP

Voient la demande exploser dans ce secteur.

# Lancer une offre Gouvernance, Risk & Compliance dès demain

## En opérant les missions

- **Contenus, methodo, parcours simplifiés**
- **Référentiels prêts à l'emploi (ISO 27001, DORA, NIS2...)**
- **Documentation et templates clé-en-main**

## En vendant la prestation d'un expert

- **Offres packagées, prêtes à la vente**
- **Réseau d'experts certifié**
- **Espace de collaboration avec le client**



Parlons-en !