

Audience: Cyrille Perard, Stéphane Richard, Fabien Champseix, XL, ML, TRB, SJ

1. Présentation Stéphane Richard

- Banquier depuis 1 an
- PDG d'Orange pendant 12 ans
- Il a lancé le pôle Orange Cyberdéfense et a accompagné le projet de développer la cybersécurité chez Orange, par de la croissance organique et par des acquisitions. Expérience importante d'acquisitions en cyber.
- Il connaît bien SK, un peu professionnellement. Lui-même manager dans un LBO dans Nexity (cofondateur il y a 20 ans)

2. Nomios vs Orange Cyberdéfense

- Mix de produits un peu différents mais globalement se ressemblent pas mal. Mix entre resell de technologies et services (surveillance du trafic, etc.)
- Mix clients
 - Nomios= grands comptes mid market. OCD c'était le cas, notamment lors du rachat d'Atheos.
 - Les deux se développent vers le mid market et SMEs. Segment très peu adressé par les acteurs de la cyber aujourd'hui.
- Stratégie de build up européen avec acquisitions
 - Souligne la bonne capacité de Nomios à identifier des acquisitions
 - Orange n'a pas été mauvais, même si pas le mieux préparé culturellement. Nomios plus fort de ce côté-là : acquisition en Italie, pas mal d'autres projets.
- Clients
 - Orange est fort sur les clientèles publiques (Ministère de la Défense, Ministère de l'Intérieur, etc.), lié à son adossement à Orange
 - Nomios moins
- Histoires parallèles et comparables

3. Environnement cyber

- Atos: la cyber est une des parties d'une division d'Atos, qui comprend bcp d'autres choses que la cyber. Il faudrait faire le détail (cyber comparable vs pure cyber); on tomberait à des chiffres beaucoup plus bas qu'Orange.
 - Cyrille passe beaucoup de temps avec eux. Le trading multiple d'Atos reflète une situation en cours. Il pourrait regarder cela comme une adjacence dans le futur.
- Thalès: angle très strat, lié à l'industrie de défense et clients publics. Moins sur le B2B classique, même s'ils en font un peu.
- Le marché cyber est promis à une croissance importante (avec la multiplication des menaces et des risques, les besoins de surveillance et protection sont exponentiels) donc il attire beaucoup de monde. Chacun l'aborde avec un angle différent.

- Orange = angle réseau. On peut détecter tout ce qui s'y passe d'anormal ; réseau et SOC = très légitime pour Orange qui est un opérateur de réseau d'entreprise.
- Thalès = angle outil et technologie, notamment ceux qui ont des problèmes particuliers dans le secteur défense publique.
- Intéressant de se référer à ces acteurs, mais ils ne sont pas des candidats possibles pour la vente aujourd'hui. SK ne veut pas entendre parler d'un stratégique, il veut continuer son aventure entrepreneuriale.

4. Business

- Le resell fait partie intégrante du métier de la cyber.
- Les grands acteurs qui ont une dimension mondiale, par les technos développées et les software (= les vendors) n'ont pas la taille ni la stratégie d'être au contact des clients de tous les marchés du monde.
- S'appuient donc sur des partenaires = resellers. Toujours une customisation des produits, notamment pour les grandes et moyennes entreprises.
- Pas juste du resell ; il y a de la valeur ajoutée, il y a de la matière grise dans la capacité à installer des outils créés et élaborés par un Fortinet. Continuera à exister.
- 2e phénomène : convergence techno entre les nouveaux réseaux telco (SD-WAN) et la cyber. Fortinet a compris cette convergence, qui fait que cela redistribue les cartes. Les acteurs telco doivent aller vers le SD-WAN ; les acteurs du numériques essaient aussi d'y aller.
 - SD-WAN et cyber sont de plus en plus liés.
 - Des acteurs comme Nomios et OCD doivent exister pour l'expliquer aux clients et regrouper ces éléments.
 - Place solide et durable ; besoin d'intermédiation intelligente entre les vendors et la couche de services, et faire une présence 24/7 auprès de ces entreprises.

Transition MSSP vers le SOC

- Leur force est le portefeuille client. Passe bcp par SK, qui y consacre l'essentiel de son temps.
- Pour les moyens à mettre en œuvre, le sujet principal est un sujet de people (recruter et conserver)
 - Quand on débarque dans un SOC, c'est spécial. Nature de personnes spéciales (management, environnement de travail, etc.) Il faut arriver à fidéliser et motiver ces personnes-là.

5. Process

- Bon fit avec Wendel. SK aime bien l'approche, la culture. « Tendresse » assez forte pour Wendel.
- Le process va être très concurrentiel, mais va vite s'écrémer.
- Doit démarrer début juin
- Cyrille parle aussi au CFO (collègue de la Saur).
- Ardian, Bridgepoint, Keensight
- Préemptive (Bridgepoint, Ardian): n'y croient pas. Ont été échaudés par l'approche Permira. Pas l'impression que IK et BAML y pense. Ils veulent plutôt un fair game.

- Veulent réduire la liste a priori. Plutôt 50 pages de deck, ce qui va de facto limiter l'intérêt. Plutôt 2-3 personnes au 2e tour. Quand on est acheteur c'est super, quand on est vendeur c'est moyen.
- Ardian et RTH sont conseillés par Michel Van Den Bergue (ancien DG d'Orange Cyberdéfense).

6. Valo

- PWP a déjà fait un peu de boulot (cf. leur deck), embryon de BP
- Sujet autour de la valeur de l'Italie
- Autour de 650M€, il pourrait y avoir un deal. Sujet = 650 avec ou sans Italie ? Sachant que l'Italie c'est 4M€, payé 12x ([20% ?] upfront et 20% d'earnout).
- Question sur Ardian : ont payé cher Odealim. Pourrait les voir ne pas payer à la fin.
- Question principale = pas la croissance des revenus, mais la capacité à faire une croissance profitable et l'améliorer. Difficile !
 - Métier de people : turnover considérable. 10 offres pour 1 candidat. Bagarre terrible
 - Au-delà de la photo à plat des multiples, appréciation à mener sur la capacité à conserver et améliorer dans le temps son niveau de rentabilité. Sujet pour OCD aujourd'hui.