

## Audience

- Eleven Strategy (Partners)
  - Ambroise Huret
  - Maxime Caro
  - Théodore Le Gargean
- Cloud Ixio
  - Mickael Maindron

## Credentials

Why eleven for Wendel

**1** Deep vertical expertise in Cybersecurity

eleven can leverage its expertise in the Cybersecurity industry developed across both due diligence and strategy assignments ensuring a strong understanding of companies' business models and surrounding market landscape and trends



**2** Leading position supporting major PE funds around tech-related assets

eleven is a leading provider of strategic due diligences for tech-related assets, working for most leading PE funds in Europe



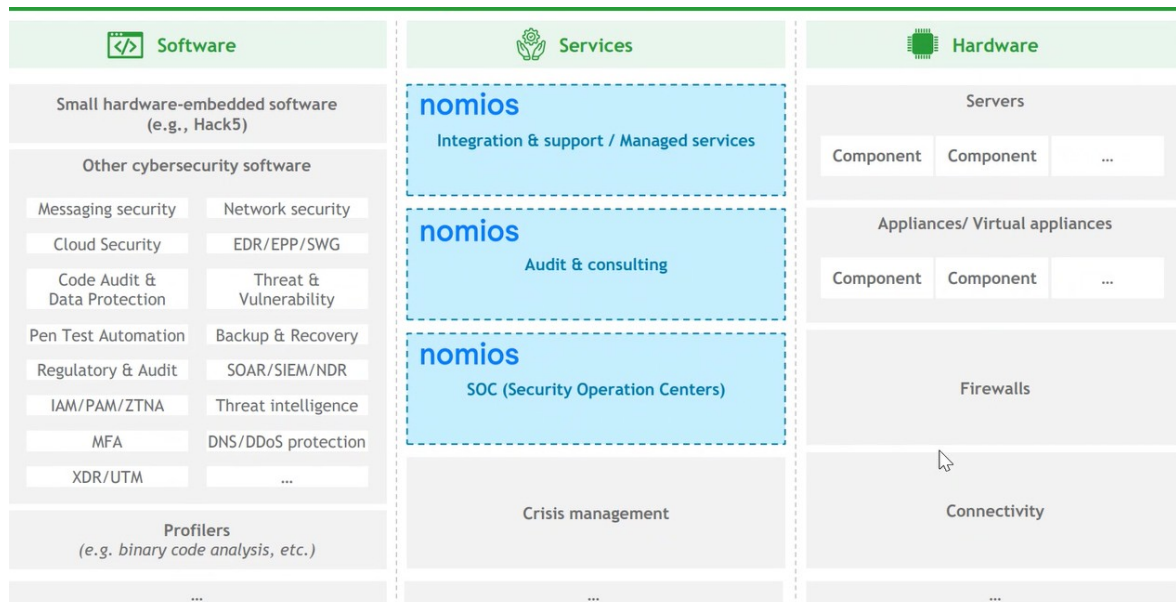
**3** Leading market position on transactions related to tech assets in the LBO space (either VDD or BDD)

eleven benefits from a long-lasting experience of supporting companies during transaction processes through diligence works, either on buy side or sell side



- Ont rencontré le management de Nomios.
- Ont fait la BDD I-tracing.
- Eleven a une expertise de conseil auprès des fonds mais aussi des corporates.
- Ont aussi travaillé sur l'acquisition de Squad.
- Ont accompagné une centaine de transactions dans ce domaine jusqu'à présent.
- 50/50 VDD et BDD.

## 1. Ecosystème de la cybersécurité :



## 2. Nomios

### 2.1. Performance

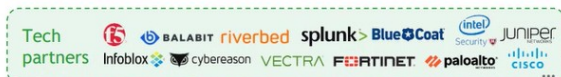
- €250m de chiffre d'affaires en 2020
- Croissance plus forte que le marché autour de 30% (en prenant en compte l'acquisition d'Infradata) vs. marché 15%.

### 2.2. Historique et activités cœur de métier

Nomios has positioned itself as a **key player** in the **cybersecurity** industry, leveraging its long-standing expertise in **network infrastructure** and a steady **high-momentum growth** path over the years

#### KEY FACTS

- Initially a **network integrator** that has now expanded to become a **cybersecurity expert** offering a transversal offer scope including **audits, consulting, SOC and managed services**
- Active **international expansion** with offices in the Netherlands, France, Germany, United Kingdom, Belgium and Poland
- Wide range of clients**, primarily serving **public institutions, datacenters and cloud service providers**, and large enterprises
- Their expertise resides in the **design, security and management of digital infrastructure**
- Nomios maintains **long-standing partnerships** with key players in the **network and cybersecurity domain**



#### KEY FIGURES

- +€250m** Turnover in 2021
- 30%** Annual turnover growth
- 20** Locations worldwide
- +500** Employees across the globe
- +2500** Clients from different industries and sectors

#### TIMELINE



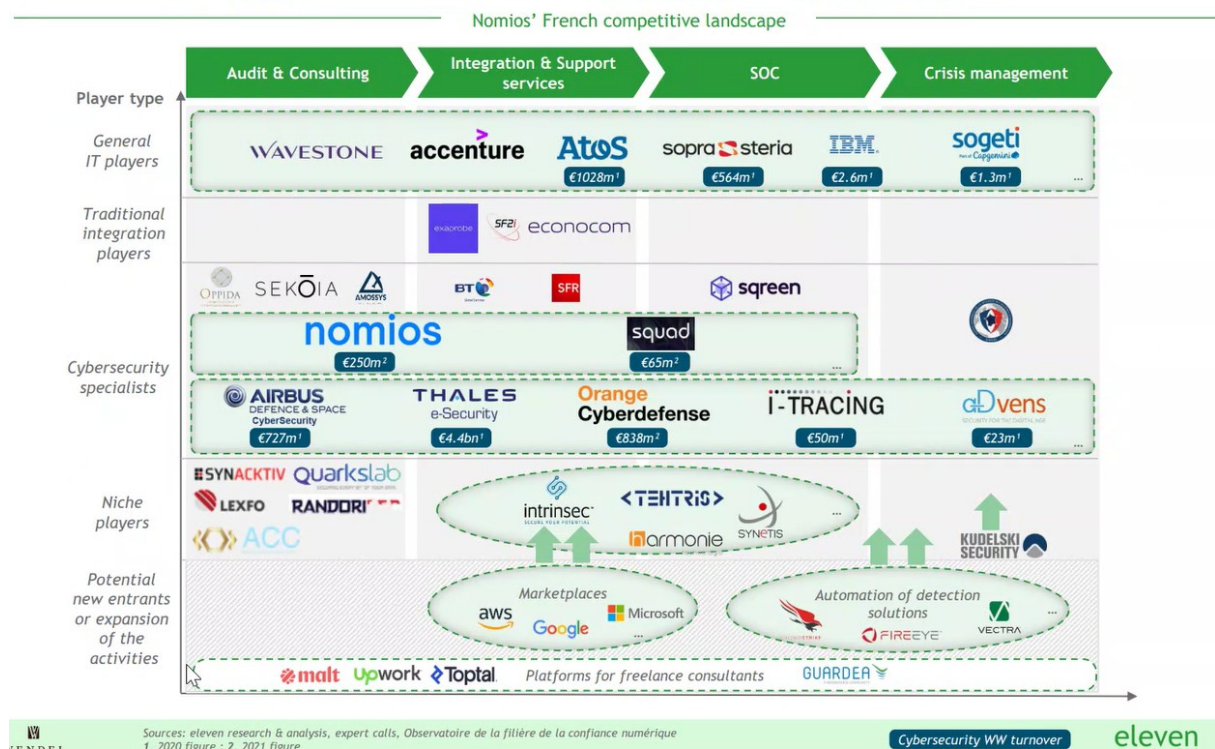
- Nomios vient du monde du réseau et du hardware
- Ne font pas de la cybersécurité offensive (par exemple, pas de pen tests de façon avancée.)
- Pas non plus présents sur les activités très sensibles comme le crisis management. Forte valeur ajoutée.
- Prestations d'audit et de consulting : définir un architecture IT, mettre en place une stratégie d'implémentation des solutions.
- Acquisition de Nomios par Infradata est devenue un reverse take-over ; c'est aujourd'hui la locomotive du groupe.
- Grands axes de croissance : monter en gamme sur qualité des services proposés.
- Croissance externe : envisage de se renforcer en Europe. Le management de Nomios a les Nordics clairement en tête.

### Preliminary understanding of Nomios' development milestones

Creation of Infradata and first European expansion	i. <b>The starting point</b> - Infradata was born in the Netherlands (2004) as a network and security integrator, dedicated to the supply, implementation and maintenance of next-generation networks for telecom service providers and network operators, primarily serving public authorities and large corporates
Second European expansion and Nomios' pivotal role	ii. <b>Crossing the borders</b> - Infradata underwent a first expansion period opening offices in the United Kingdom (2006) and Belgium (2008) establishing its international presence and earning its place in an evermore technologically complex world
Nomios's positioning and organic growth	iii. <b>Gaining momentum</b> - Having demonstrated its growth potential, Infradata carried on with its expansion strategy, opening new offices in Poland (2012) and Germany (2014) iv. <b>First LBO with Waterland PE</b> - With this expansion and growth precedent, Waterland Private Equity acquired a majority stake in Infradata (2015) v. <b>Nomios' pivotal role and reverse takeover</b> - The acquisition of Nomios, a French company with a wide service offer spanning the integration of cybersecurity maintenance solutions and audit & consulting services, resulted in Infradata's presence in France (2016), and became Infradata's central pillar
Nomios and the future	vi. <b>A new support by IK partners</b> - With the investment by IK partners (2019), who acquired a majority stake, Infradata went through a period of organic growth that saw the consolidation of Nomios as the central player of the company vii. <b>A strong brand image</b> - Nomios/Infradata thus became an important client-centered European network and security services provider - offering a transversal scope of services while putting considerable effort into delivering outstanding customer support - enabling it to gain market shares over competition and outgrow an already fast-growing cybersecurity services market viii. <b>Pan-European positioning &amp; rebranding</b> - In 2021 Infradata rebranded itself as Nomios group to mark the beginning of the next development phase consolidating its place in the European industry of network and security services ix. <b>New development axes</b> - Nomios could profit from its market and geographical positioning to launch new development axes: pursuing the diversification of distributed security solutions through new technologies (e.g. "Identity management"), increasing the weight of services within the group (e.g. managed services), expanding its commercial reach to new customers beyond its historical customer base, and also increasing its share of wallet within its existing customer base, capitalizing on the potential of its diverse solution portfolio upsell and cross-sell opportunities x. <b>External growth</b> - Nomios could also envisage to further strengthen its European positioning on network and security services through external growth operations in new European markets as the market consolidates, while keeping on with its market share gains over competition thanks to its continuous organic growth

## 2.3. Offre

Within the French cybersecurity market, Nomios stands out among cybersecurity specialists thanks to the combination of its size and transversal offer



- Couvrent un scope de services qui est assez large au sein de la cyber.
- Pas encore sur toutes les prestations du SOC.



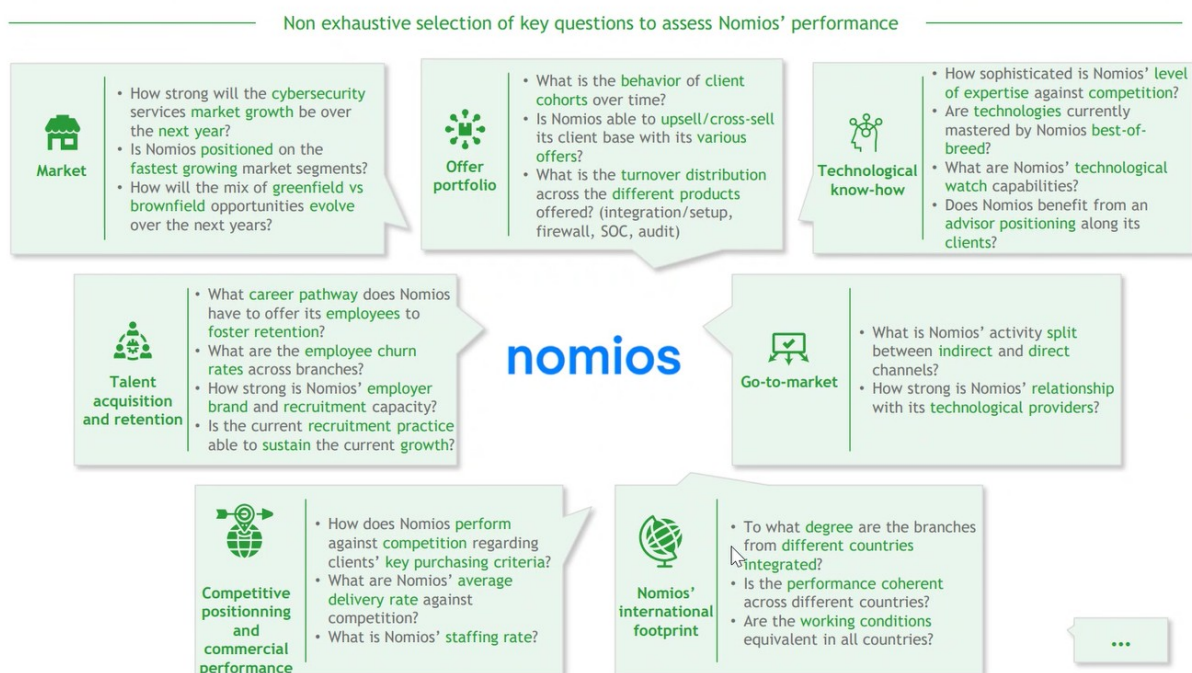
## 2.4. Facteurs de différenciation entre Nomios vs. Orange Cyberdéfense/Atos

- Très proches de leur clients, proximité forte. Clients type grandes PME.
- Ont une vraie culture Sales IT. Au bon sens du terme.
- CEO très bon sur la vente et sait créer une forte proximité avec ses clients. Valorisation de chaque client, meilleure que chez les gros acteurs, même si palette de services plus larges.
- Nomios bien ancré dans l'écosystème clients et partenaires.
- Nomios veut monter en gamme, aller sur prestas à plus haute valeur ajoutée notamment. Confirmer le souhait d'aller vers le crisis management.
- I-Tracing :
  - On peut faire le prallèle entre le monde des intégrateurs et celui du conseil. I-tracing est le Estin de la cybersécurité. Très bonne image d'I-tracing auprès des clients et des talents.
  - Néanmoins, le recrutement reste une difficulté pour eux.
  - Difficile de scaler l'entreprise.

## 3. Engagement de la responsabilité en cas de cyberattaque

- Il y a normalement de la traçabilité partout. On arrive à identifier l'endroit auquel la faille a eu lieu. Le prestataire ne s'engage généralement pas à 100% sur le risques cyber.
- Si attaque, on fait un forensic. Responsabilité engagée dès lors qu'activité pas assurée conformément au SLA.

## 4. Key Due Diligence areas



- Capacités à cross-seller ?
  - Pen tests bien pour rentrer chez un client. Mais ce n'est comme cela qu'on crée de la récurrence.
- Le métier d'intégration amène plus de récurrence.
- Quel niveau de maîtrise de leurs sujets ? Expertise ?
  - Ne maîtrisent pas toutes les technologies du Gartner. Il faut donc qu'ils soient capables de maintenir leurs connaissances techniques.
- Arriver à maintenir son portefeuille de compétences permet à terme d'avoir un rôle de référent auprès des clients. Avoir une position de conseil au sein d'un compte est quelque chose de très positif.
- Acquisition et rétention des talents
  - La difficulté sera d'autant plus grande s'ils montent en gamme. Profils cyber plus rares qu'en data science.
  - Bonne ambiance chez Nomios France. Capacité à former ses people en interne. Facteur de rétention important.
- Relation avec les partenaires technologiques : quel split entre vente directe et indirecte ?
- Squad fait du SOC à l'origine, ne sont pas experts de la cyber à l'origine.
- Les partenariats sont surtout basés sur des volumes de vente ou de certification. Globalement, ces partenariats et les différents niveaux associés (platinum, gold, silver, etc.) ne sont pas remis en cause chaque année.
- Intérêt à aller vers le managed services :
  - Il y a de nouvelles technos qui sortent sans cesse. Cela peut être une potentielle source de récurrence car le déploiement d'une roadmap techno est long, donc récurrence à la clef.
- Chiffre d'affaires :
  - Part des Managed Services dans le CA pas connue à date.
  - Split service / achat-revente à regarder.
- Creuser également la question du staffing des équipes et le pricing de leurs consultants.
- Intégration Nomios / Infradata :
  - Hétérogénéités fortes en termes de performance commerciale et d'image entre Nomios et Infradata.
  - Les deux entités fonctionnent en parallèle actuellement.

## **Process**

- Eleven pas engagé sur ce sujet aujourd'hui. Wendel assez en avance. Nous sommes les premiers à être en contact avec Eleven.
- A priori process restreint avec investisseurs bien informés.
- A priori d'abord une phase pre IM de deux semaines pour s'éduquer.
- Le but sera de se faire une idée fidèle de ce qu'est et n'est pas Nomios.
- Il faut se constituer un réseau d'experts qui permettra de challenger BCG suite à la VDD.

- Faire parler des experts et/ou des utilisateurs de leur perception de Nomios sera clé permettra de creuser certains sujets importants.
- Date de démarrage envisagée : 24 octobre.