

**Présentation
investisseurs**

25 février 2020



Editeur de logiciels professionnels
de communication



Créé en
2001

+150
collab.
monde

10 M€
de CA
en 2019

+3 M€
R&D / an



BRIQUES TECHNOLOGIQUES FRUIT DE PRÈS DE 20 ANNÉES DE R&D



**SOLUTIONS
POUR OPERATEURS
TELECOM**

Messagerie
Vocale visuelle
Numéros virtuels
Etc.

**PLATEFORME DE COMMUNICATION
COLLABORATIVE SÉCURISÉE EN MOBILITÉ**



≈ 20
ANS

d'expérience dans le développement de solutions destinées aux opérateurs télécom

- ▶ Visual Voice Mail (messagerie vocale fixe et mobile)
- ▶ Charging (facturation temps réel et prépayé)
- ▶ Interactive Routing (serveurs vocaux interactifs)
- ▶ Catalogue de produits « legacy » rationalisé

≈ 5 M€

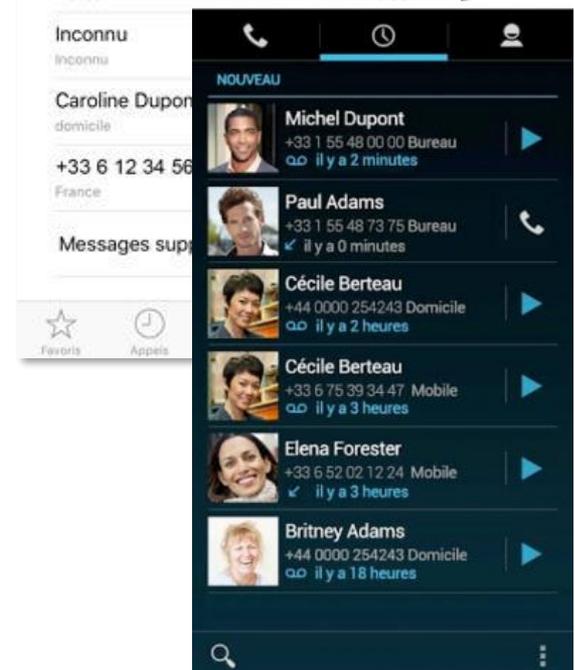
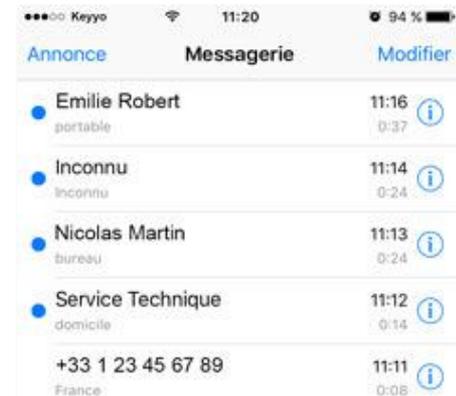
de revenus annuels en 2019

- ▶ Dont 3,5 M€ de revenus récurrents de Maintenance
- ▶ Marché de niche mature



Opportunités commerciales liées au renouvellement des services

- ▶ Très faible concurrence actuellement



Notre réponse à l'enjeu de transformation digitale des communications professionnelles



team on mission

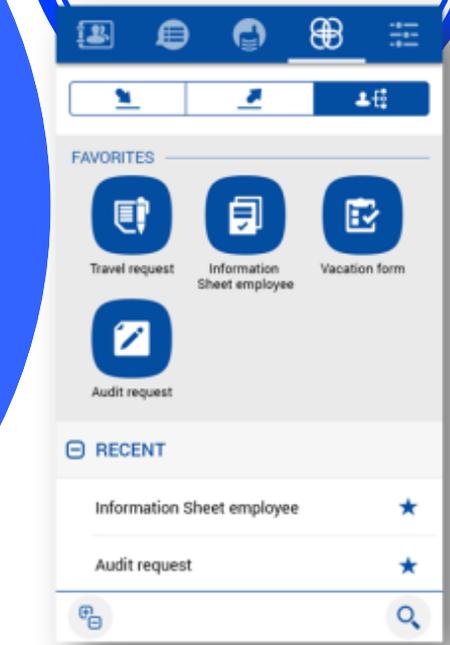


- **Communications instantanées**
- **Localisation et dispatch des équipes**
- **Gestion des process et missions**
- **Interface simple et intuitive**
- **Tout réseau / tout opérateur / tout device**
- **Sécurité & souveraineté des données**

* Push-To-Talk



team on the run



UNE SEGMENTATION COMMERCIALE POUR OPTIMISER LE « GO TO MARKET »



Plateforme collaborative
dédiée à la
communication
en mobilité



Plateforme collaborative
dédiée aux
communications
critiques



Mobile, Mac & Windows

APPLE STORE

GOOGLE PLAY

WECHAT

UNE MISE EN AVANT DES FONCTIONS À VALEUR AJOUTÉE POUR CHAQUE SEGMENT



BUSINESS PROCESS MANAGEMENT



ANNUAIRE D'ENTREPRISE



APPELS VOIX, APPELS VIDEO,
STREAMING VIDEO



CONVERSATIONS PRIVEES ET DE
GROUPE



GEOLOCALISATION



PUSH-TO-TALK EN TEMPS REEL



CANAUX MCPTT SECURISES



GEOLOCALISATION ET ALERTES
D'URGENCE



ANNUAIRE D'ENTREPRISE
SECURISE



PLATE-FORME DE GESTION DE
CRISE



APPELS VOIX, APPELS VIDÉO,
VIDÉO STREAMING



CONVERSATIONS PRIVÉES ET DE
GROUPE

* Mission Critical Push-To-Talk

L'enjeu :
répondre aux défis
opérationnels des missions critiques

Cibles : forces de sécurité (police, armée, privé)
et Opérateurs d'Importance Vitale
(nucléaire, énergie, etc.)

Fonction essentielle
de Mission Critical Push toTalk (MCPTT* / MCx)

+

Nouveaux services à valeur ajouté

Géolocalisation

Gestion des missions (MY Mission)

Bulle tactique / souveraineté des données

Capacité de cryptage de niveau militaire
(certification Secret Défense)

Plateforme ouverte compatible avec
les appareils externes
(drone, caméra, etc.)

L'ambition :
devenir la plateforme
de référence des
communications critiques

Remplacer les anciennes
solutions analogiques
(TETRA / TETRAPOL)

En cours de certification
ANSSI / 3GPP

Appel d'offres :

**Permettre aux forces d'intervention
de bénéficier des bulles tactiques 4G-LTE
de disposer des dernières technologies
de communication sécurisée
en environnement critique**

Contrat cadre 2018-2022

Gain du lot 4 « Applications et Sécurité »

Budget initial de 4,5 M€

Début du déploiement en 2019

Revenus lissés sur plusieurs années



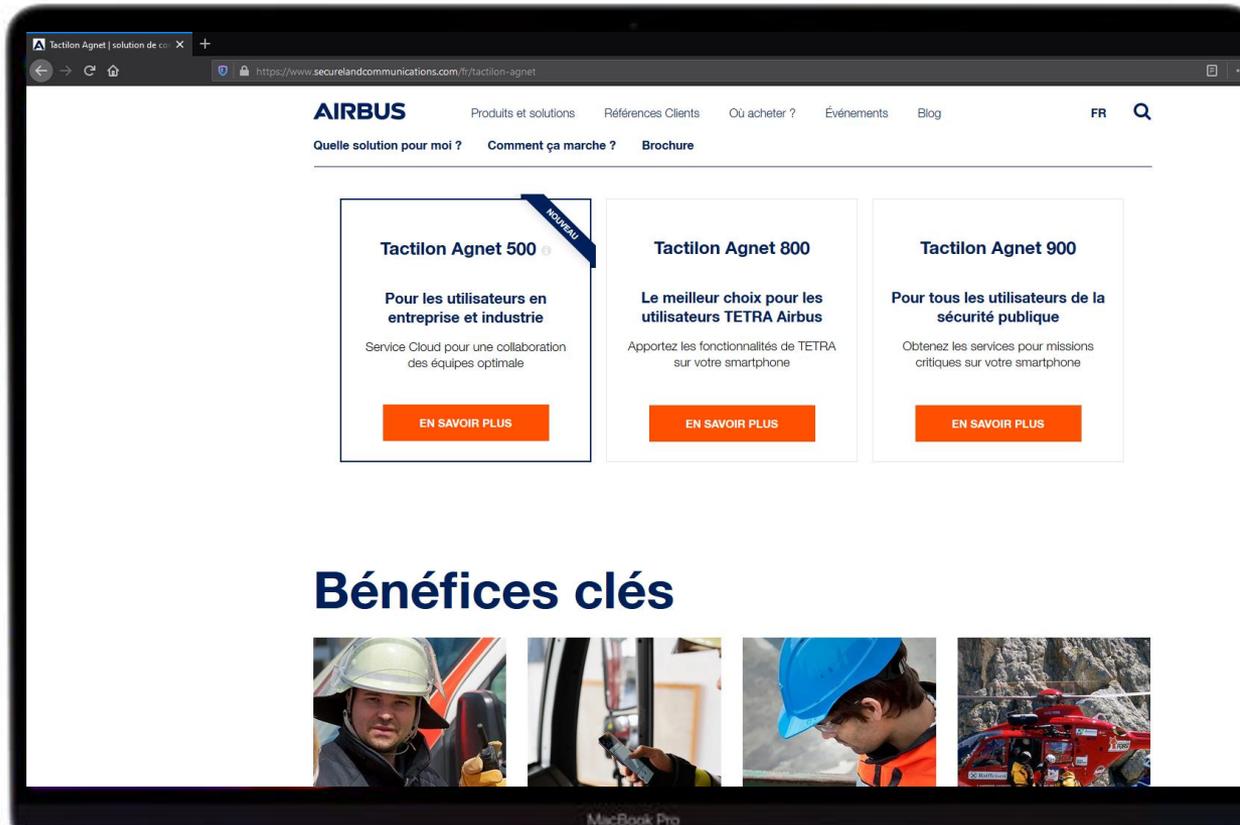
AIRBUS



**Signature fin 2018 d'un contrat pluriannuel
d'intégration technologique en marque blanche**

- ▶ **Partenariat noué à l'issue de la compétition PCSTORM**
 - ▶ Airbus avait participé à l'appel d'offres
- ▶ **Intégration de notre plateforme au cœur de la gamme Tactilon Agnet d'Airbus**
 - ▶ En marque blanche
 - ▶ Sans exclusivité
- ▶ **Inclus des revenus de Licences, de Maintenance et de Services**
 - ▶ Engagements pluriannuels d'investissements en licences et en développement
 - ▶ Extensions possibles de l'offre à « My Mission » et aux nouveaux développements
- ▶ **Aucun lien capitalistique entre Airbus et Streamwide**







L'enjeu :
fluidifier la communication
et la gestion des équipes

Cibles : toutes les entreprises, quelque soit leur taille
et leur activité, qui ont des équipes en mobilité

Contrôler et augmenter la productivité des équipes

Automatiser des tâches en temps réel

Utiliser des process spécifiques

Optimiser l'activité via le reporting

Modèle On Premise ou SaaS

Facturation progressive en fonction
du nombre d'utilisateurs
et des services sélectionnés

Maintenance
(20% du prix de la licence)

L'ambition :
devenir la plateforme
de référence pour
automatiser et suivre, en
temps réel, les tâches
quotidiennes
sur le terrain

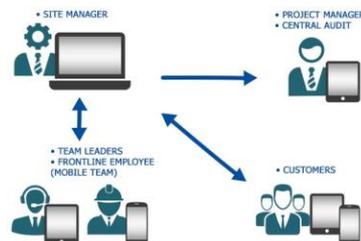


Enedis et EDF

- ▶ Gestion de crise et remplacement du système d'alerte par mail
- ▶ Groupes fermés d'utilisateurs et envoi ciblé de messages d'urgence et de crise
- ▶ Solution comprenant le module « My business » d'automatisation des tâches et des process
- ▶ Modèle On Premise (EDF) et SaaS (Enedis)

Compagnie de limousines aux Etats-Unis

- ▶ Contrôle des délais impartis à chaque chauffeur pour réaliser leurs missions
- ▶ Utilisation accrue des outils de talkie walkie et de géolocalisation pour gérer au mieux les multiples échanges instantanés
- ▶ Indépendance face au système propriétaire de type Uber
- ▶ Modèle SaaS





"Grâce à team on mission, cette plateforme sécurisée, intuitive et totalement interopérable, les forces de sécurité et de secours disposent désormais d'un outil digital commun de communication critique et de gestion de crise. Cela leur permet de garder le contrôle en toutes circonstances et ainsi communiquer, s'informer en temps réel, suivre des process automatisés, le tout dans un environnement sécurisé."

MINISTÈRE DE L'INTÉRIEUR



"team on mission nous a permis une amélioration de la coordination de nos actions ainsi qu'un partage des informations instantanées pour tous."

CROIX-ROUGE FRANÇAISE

THALES

"Nous avons déployé la solution "team on mission" de STREAMWIDE dans des environnements critiques. Nous avons été séduit par la qualité de la solution mais aussi par le professionnalisme, la réactivité et l'expertise des équipes STREAMWIDE".

THALES GROUP



"team on the run nous a permis de gagner en efficacité et d'offrir à nos clients un meilleur service autour de notre activité facility management. Nous pouvons suivre en temps réel, l'état d'avancement des activités de nos équipes terrain, agir rapidement, et aussi éditer des rapports détaillés en quelques clics."

NADIA MERCIER

Responsable d'exploitation - SAMSIC

	Messagerie	Push to talk	Vidéo	Tracking / Géo-localisation	Gestion des Business process	Possibilité d'ajout app. Tierces*	Environnement critique	Souveraineté
 	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
	✓	✓	✓				✓	
 Microsoft Teams	✓	Annoncé pour 2020	✓		✓			
 WhatsApp	✓		✓					

Une plateforme sans équivalent sur le marché

*via des API (Application Programming Interface) et SDK (Software Development Kit)

DES DISTRIBUTEURS ET INTÉGRATEURS
COMMUNS OU COMPLÉMENTAIRES ...

... POUR UNE INFLUENCE
À L'ÉCHELLE MONDIALE



THALES



AIRBUS

NOKIA

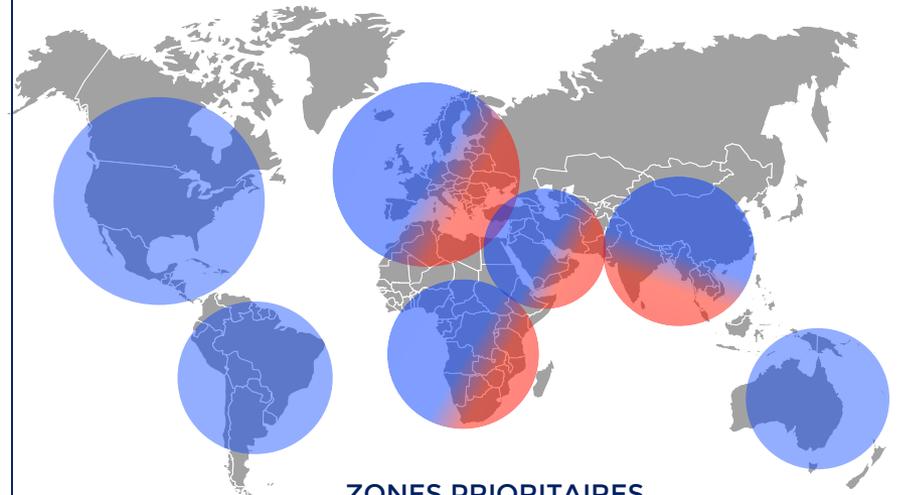
SmaTone



DATAKOM



TranzCom

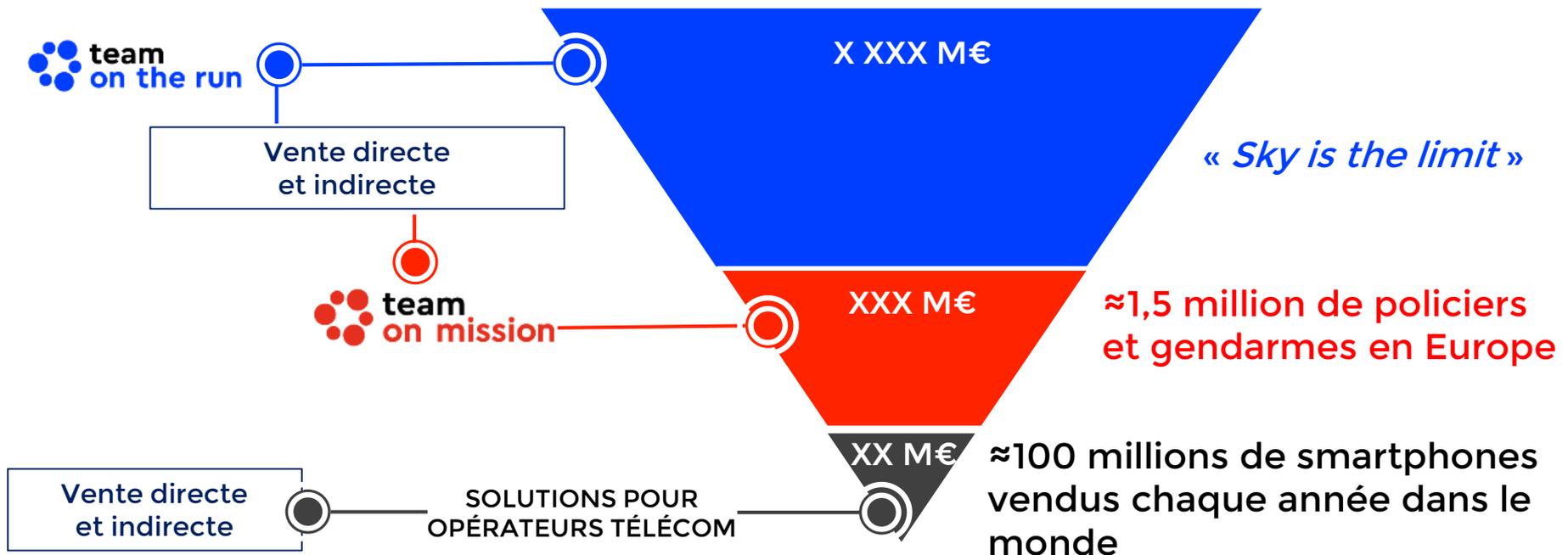


ZONES PRIORITAIRES
POUR TEAM ON MISSION (ROUGE)
ET TEAM ON THE RUN (BLEU)

L'intégration des systèmes tiers,
enjeu majeur du développement international futur

UN MODÈLE HYBRIDE DE VENTES DIRECTES ET INDIRECTES...

... POUR CAPTER LE PLEIN POTENTIEL À TERME



LICENCES



MAINTENANCE



SERVICES



Ventes de licences pour l'**utilisation de nos solutions** ou de **notre plateforme collaborative**

Licences perpétuelles (On Premise) ou abonnement (SaaS)

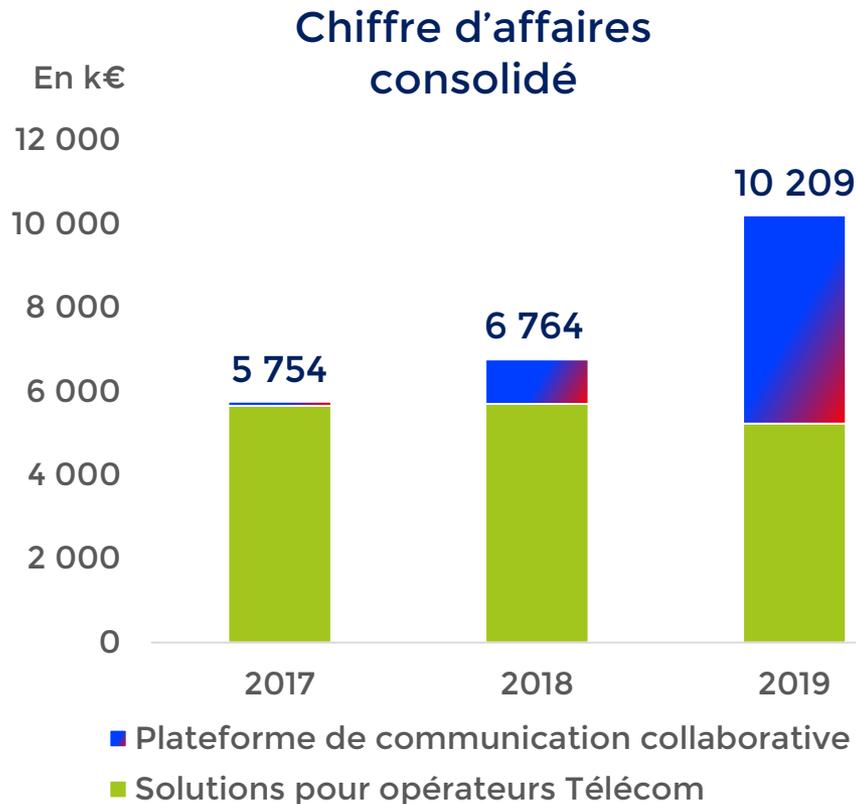
Prestations de **mise à jour** et de **support technique** associées aux solutions déployées

Revenus récurrents issus des ventes de licences

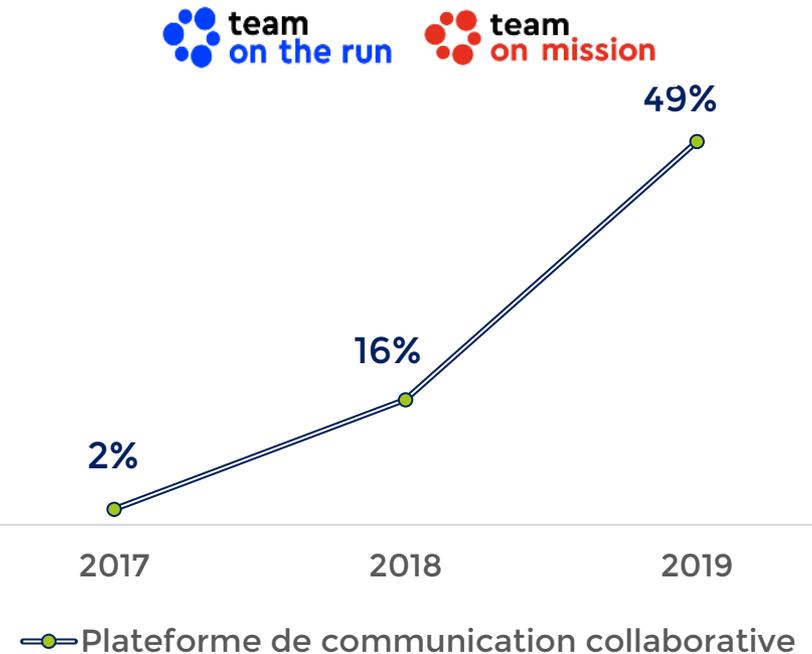
Prestations d'**installation** des solutions, de **formation** des équipes clients et de **développements spécifiques**

Revenus ponctuels

REVENUS DE LA PLATEFORME MULTIPLIÉS PAR **x4,7** EN 2019



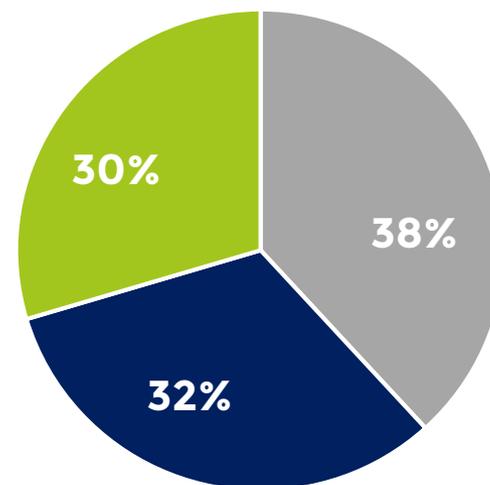
Part générée par la plateforme de communication collaborative



Forte progression des revenus liée aux nouvelles solutions et aux nouveaux partenariats et contrats signés

En milliers d'euros	2018	2019	Var.
Licences	2 169	3 883	+79%
Maintenance	3 439	3 269	-5%
Services	1 051	3 009	+186%
Autres	105	46	-51%
Total	6 764	10 209	+51%

Répartition du chiffre d'affaires 2019



■ Licences ■ Maintenance ■ Services

Revenus de Maintenance appelés à progresser grâce à la croissance des Licences



S1 : 49% D'EBITDA

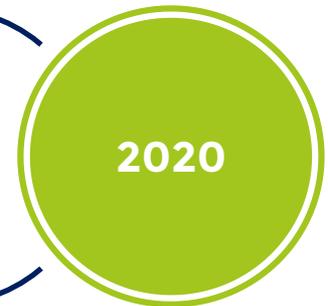
RENTABILITÉ DU MÊME ORDRE ATTENDUE SUR L'ENSEMBLE DE L'ANNÉE



Résultats annuels 2019, le 23 mars 2020



POURSUITE DE LA TRAJECTOIRE DE CROISSANCE ET CONSOLIDATION DE LA RENTABILITÉ (MARGE D'EBITDA)





**SOLUTIONS
NOVATRICES**

**EXPERTISE
TECHNOLOGIQUE
EPROUVÉE**

**RECURRENCE
DES REVENUS**



**PARTENARIATS
PUISSANTS**



**MARCHÉ MONDIAL
CONSIDÉRABLE**

STREAM WIDE



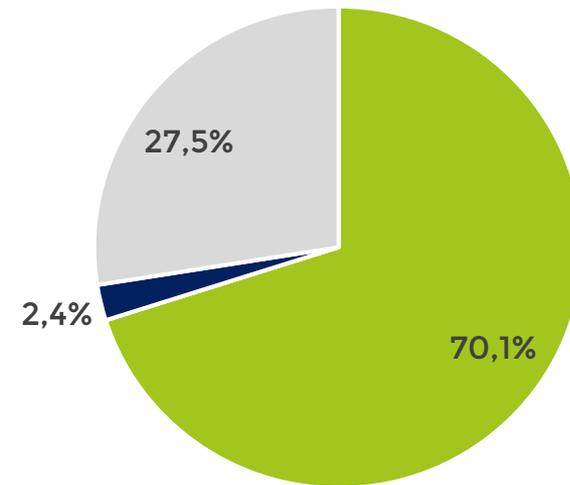
**STRUCTURE
FINANCIÈRE
SOLIDE**

**PERSPECTIVES
DE CROISSANCE
ATTRAYANTES**

- ▶ **Marché : Euronext Growth**
- ▶ **Codes : FR0010528059 – ALSTW**
- ▶ **Cours au 21/02/2020 : 9,55 €**
- ▶ **Nombre d'actions : 2 971 499**
- ▶ **Capitalisation boursière : 28 M€**
- ▶ **Indices : Euronext Growth All share & Euronext Growth Bpifrance Innovation**



**Répartition du capital
au 31/12/2019**



■ Dirigeants ■ Salariés ■ Public

- ▶ **149 500 actions nouvelles potentielles par exercice de BSA**



Contacts

STREAMWIDE

Pascal BEGLIN _ CEO

Olivier TRUELLE _ CFO

+33 1 70 22 01 01

84 rue d'Hauteville

75010 Paris

investisseur@streamwide.com

ACTUS finance & communication

Vivien FERRAN _ Relations Presse financière

+33 1 53 67 36 34

streamwide@actus.fr

Grégoire SAINT-MARC _ Relations Investisseurs

+33 1 53 67 36 94

streamwide@actus.fr

