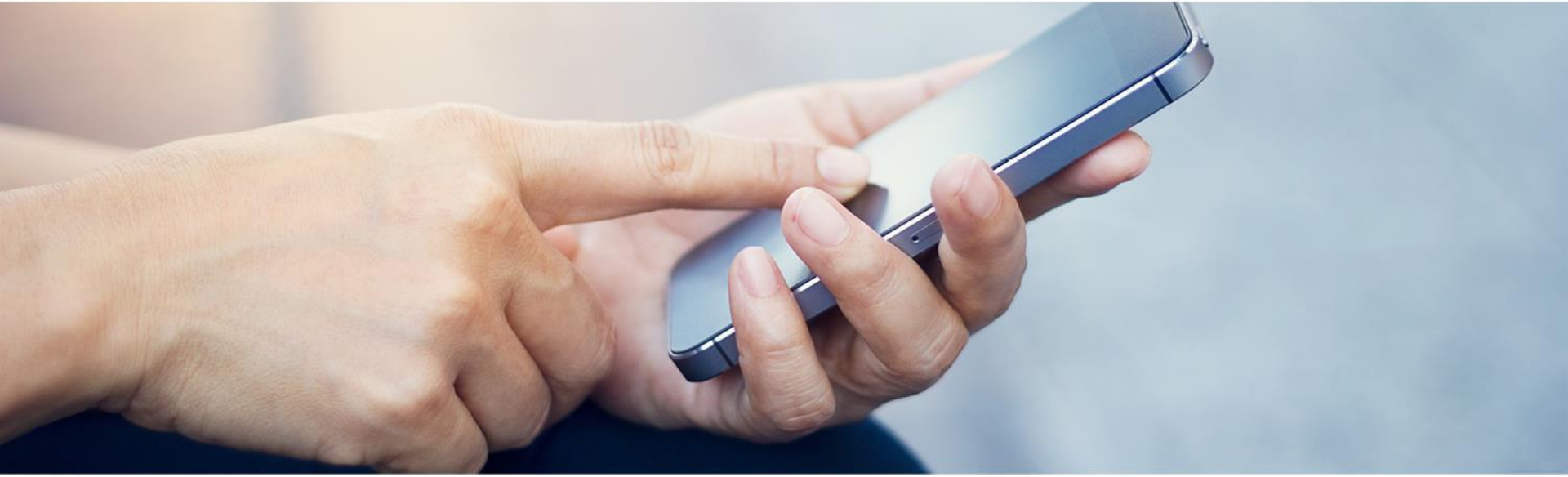
insiteo
welcome inside

INFORMATION MEMORANDUM



Février 2017

Rated by Early Metrics

SOMMAIRE

- *Qui sommes-nous ?*
- *What’s new?*
- *Produit, cas d’usage et bénéfices*
- *Positionnement concurrentiel*
- *Marché*
- *Références et canaux de vente*
- *Financier*

insiteo
welcome inside

Qui sommes-nous ?

insiteo
welcome inside

une **solution mobile géolocalisée** pour **entreprises** qui maximise les **taux d'occupation** et apporte **efficacité** et **confort** aux usagers

La **plateforme SaaS** d'Insiteo utilise des technologies **Bluetooth**, **Infrarouge** et **LoRa** qui assurent **précision**, **fiabilité** et **simplicité** de déploiement

Insiteo se distingue par son **leadership** sur le marché des ***Smart Buildings*** et la richesse de son **portefeuille de services**

*Insiteo a été créée en **2009***

*Son siège est à **Toulouse***

*L'équipe est constituée de **11 personnes***

*La société a pivoté en 2015 sur le marché des **Smart Buildings***

*Sur ce marché les revenus sont en **croissance annuelle de 93%** depuis 2015*

*Insiteo cherche un investisseur pour **accompagner cette stratégie***

Références

Opérationnel

BNP PARIBAS
Capgemini
orange
Rte
PSA PEUGEOT CITROËN
SOCIETE GENERALE
LA POSTE
ICADE

En négociation

FAIRVIEW
REAL ESTATE DEVELOPMENT by EuroDisney
HSBC
AIRFRANCE

Partenaires et accès au marché

Honeywell
orange Business Services
VINCI FACILITIES
Capgemini
ABB
SharingCloud
econocom
arcom SERVICES
les comptoirs digital native
CoWork.io
ENGIE by people for people
Snapp'
ALTO INGENIERIE
Facilitess
qucit create efficient cities

STRATÉGIE D'INSITEO

Insiteo a **pivoté** sur le marché des **solutions géolocalisées pour Smart Buildings** suite à **plusieurs contrats** en **2015** : Orange, BNP, La Poste, PSA, Honeywell…

Ce marché est **très dynamique**, avec des **acteurs proactifs**, notamment au sein de la ***Smart Buildings Alliance*** : intégrateurs, fournisseurs de GTB, *Facility Managers,* bureaux d'étude

Aujourd'hui, les conditions du **décollage massif** de ce marché sont réunies : **problématiques essentielles** (loyers, efficacité et confort) et **usage généralisé** (80% de salariés de la BNP)

Insiteo vise de **renforcer son développement** sur ce marché, de l'accompagner dans sa phase de **maturation** et à **l'international**, puis attaquera d'autres segments (retail)

What’s new?

Honeywell | Building Solutions

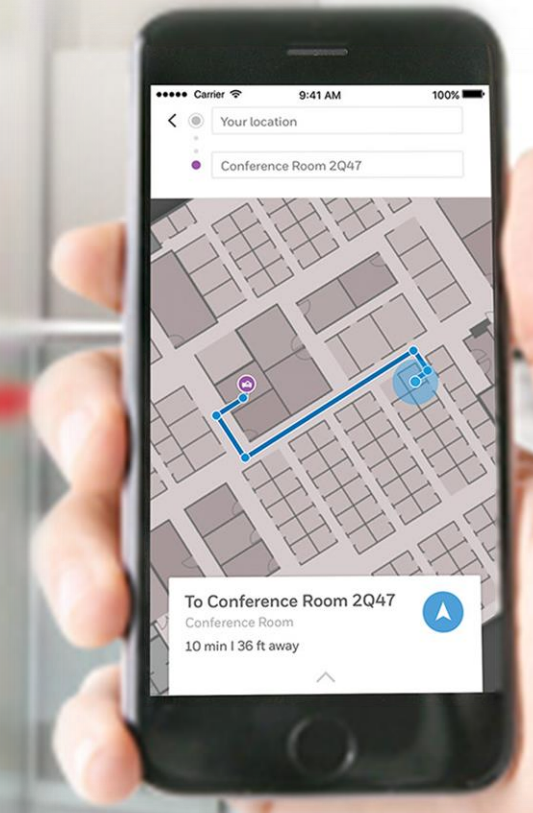
insiteo
welcome inside

Honeywell gère **10 millions de bâtiments** dans le monde

Honeywell a lancé Vector, une solution mobile pour Smart Buildings et a **choisi Insiteo** pour ses services géolocalisés

Honeywell a annoncé sa collaboration à l'occasion du **déploiement** à **Minneapolis** pour le **Super Bowl**

Cette collaboration assure à Insiteo une **diffusion rapide** et **mondiale** de sa plateforme



Honeywell Vector Occupant App

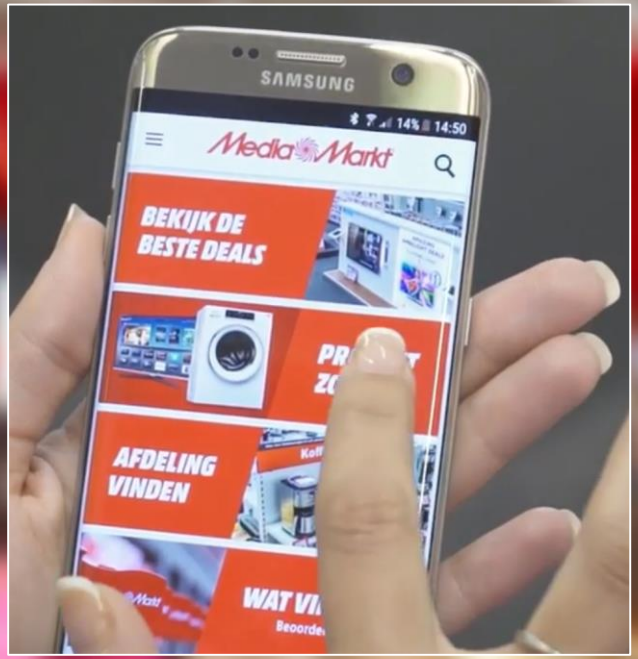
Honeywell Newsroom

Une géolocalisation made in France au Super Bowl

Un important contrat avec Honeywell

PHILIPS

insiteo
welcome inside



Philips a développé une **technologie** de géolocalisation « **VLC** » utilisant ses **éclairages LED**

Philips a demandé à Insiteo **d'intégrer** la technologie VLC dans sa **plateforme** afin de **faciliter son adoption** par les éditeurs d'application

L'application **Vector d'Honeywell** sera la première à bénéficier de cette intégration

Philips mobilise ses **équipes commerciales**, notamment en Europe, pour pousser cette solution

OFFRE INSITEO

Gestionnaire

Utilisateur

Back office

Tableaux de bord

Taux d'occupation, bien-être

Gestion et maintenance

Contenus, état des bornes

Application mobile

Appli mobile standard

Applis mobiles partenaires

Bâtiment

Bornes

Capteurs Infrarouge

Sans fils, connectivité LoRa

Bornes Bluetooth

Beacons sur batterie

Infras GTB

Infrarouge, Bluetooth, luminaires

La plateforme Insiteo intègre désormais une ***application mobile de référence***

GRILLE TARIFAIRE

insiteo
welcome inside

Insiteo intègre dans ses offres

- L'**application mobile** de référence
- Des **bornes Infrarouge** pour capter les présence des occupants (forte demande)

Taille	Moyenne	Licence	HW	Setup	Année 1
	m²	*k€/an*	*k€*	*k€*	*k€*
10 000 m²	15 000	24	36	21	81
20 000 m²	25 000	37	59	25	122
30 000 m²	35 000	47	83	30	160
40 000 m²	45 000	55	107	34	196
50 000 m²	60 000	65	142	39	245
70 000 m²	100 000	79	237	43	359

*Cette évolution **augmente** significativement le **CA moyen** par client*

MARCHÉ

Nombre de sites

- Insiteo focalise son offre sur les mesures de **taux d'occupation des espaces**
- Ce cas d'usage concerne des sites de **plus faibles surfaces** et accroît ainsi le marché adressable

Surfaces (m²)		Nombre	Adressable	
de	*à*		*%*	*nb*
10 000	20 000	728	90%	**655**
20 000	30 000	460	91%	**419**
30 000	40 000	207	92%	**190**
40 000	50 000	147	93%	**137**
50 000	70 000	141	94%	**133**
70 000		146	95%	**139**
		1 829		**1 673**

Marché

- Le volume du marché adressable et les revenus unitaires par client font augmenter la taille du marché
- Il se chiffre à **2,2 Md€** en **Europe** et **10 Md€ au plan mondial**

Smart Buildings (m€)	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Total
Europe	73	241	400	510	546	499	**2 269**
Monde	329	1 091	1 811	2 313	2 476	2 259	**10 279**

insiteo
welcome inside

Produit, cas d'usage et bénéfices

LES FONCTIONNALITÉS

insiteo
welcome inside

PRÉSENCE

- Affichage des espaces disponibles à proximité
- Détection de présence, *checkin* automatique
- Comptage dynamique “téléphone en poche”

GUIDAGE

- Cartographie dynamique 2D/3D
- Points d’intérêts
- Itinéraires dynamiques personnalisables

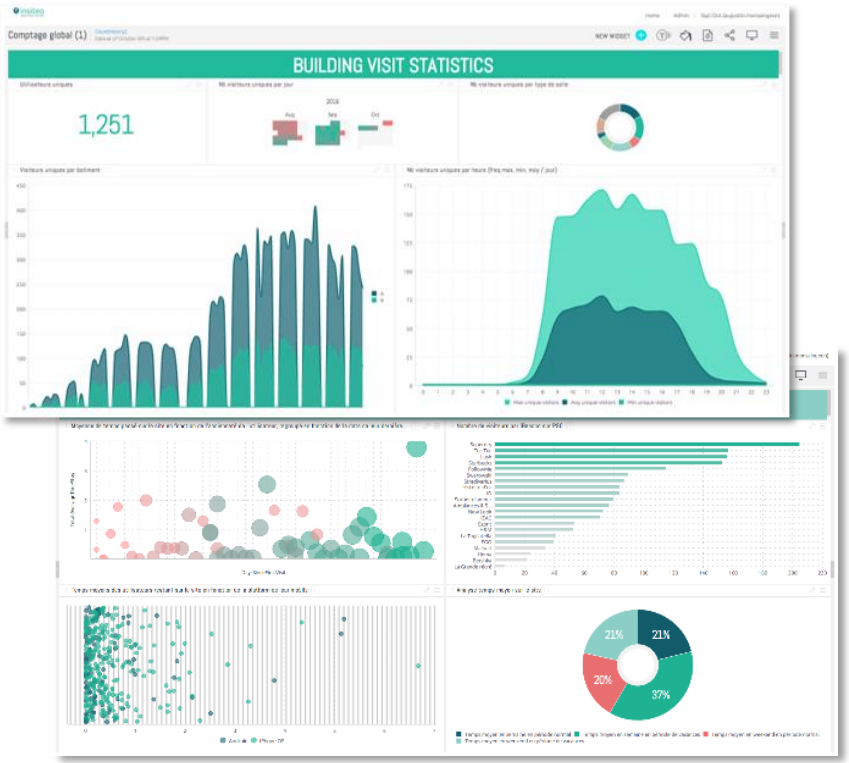
INTERACTIVITÉ

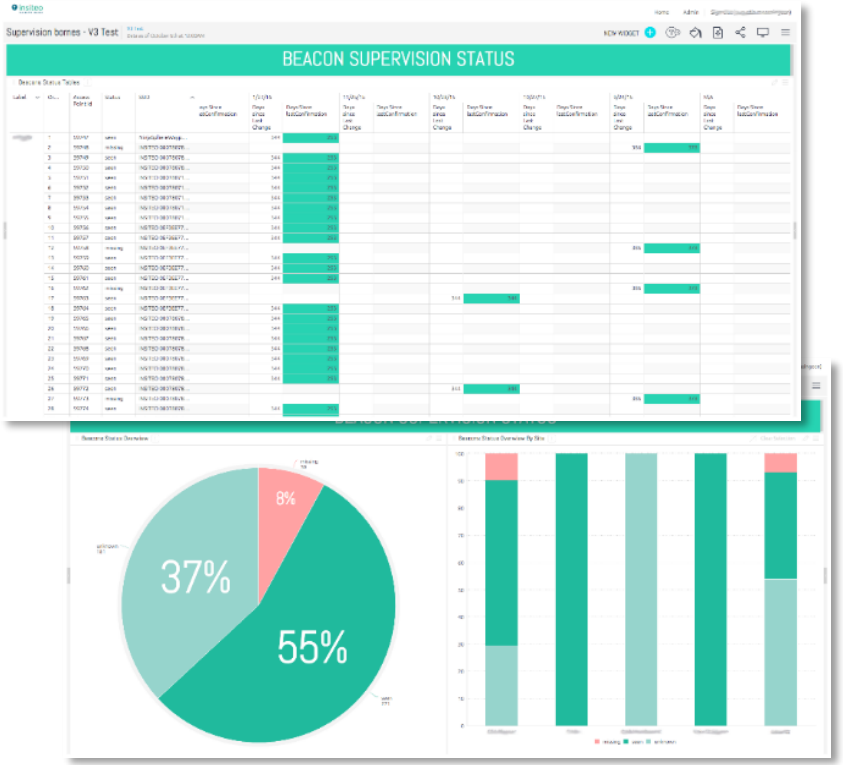
- Interactions dans des zones définies
- Interactions à proximité de points d’intérêt
- Contextualisation de l’application

TRACKING

- Suivi d’objets
- Suivi de patients
- Protection de travailleur isolé

STATISTIQUES EN LIGNE

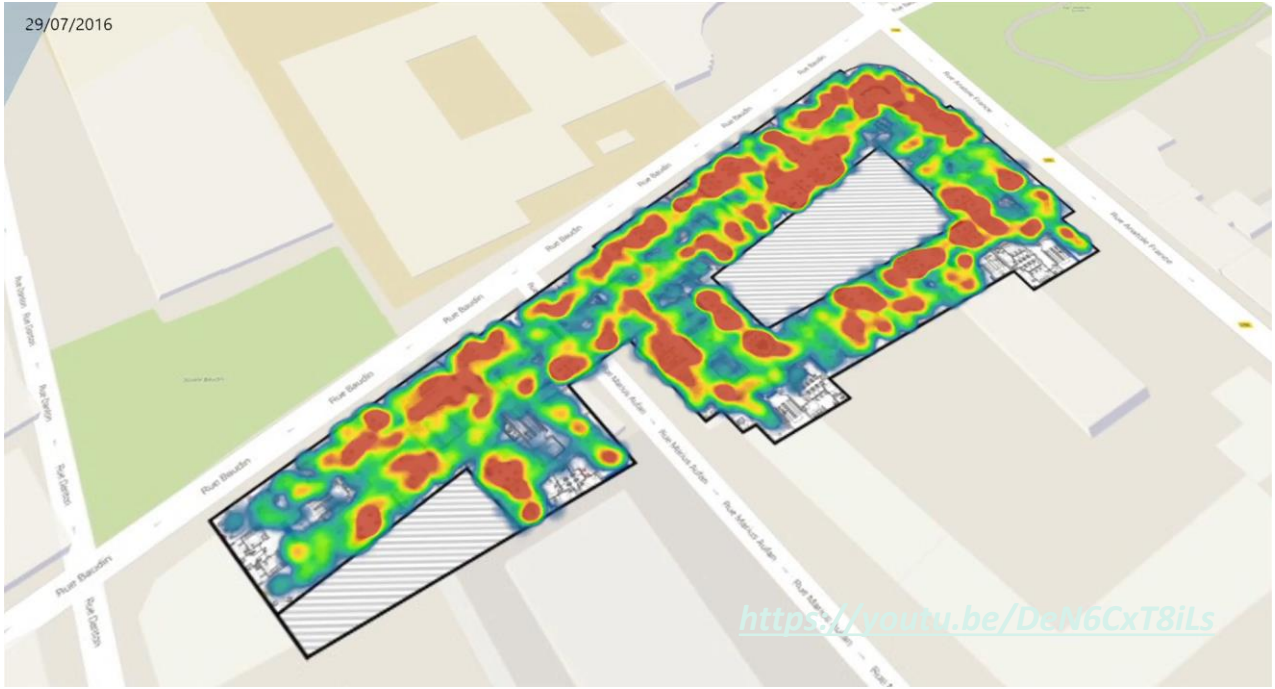




Des tableaux de bord entièrement paramétrables

CARTES DE CHALEUR DYNAMIQUES

HISTORIQUE DU 29/07/2016 AU 22/02/2017



*Des données **réelles** et **précises** pour optimiser les espaces et réduire les loyers*

CAS D'USAGE

insiteo
welcome inside

Taux d'occupation

Détection de présence par poste en bureaux, salles de réunion, open spaces… Affuence en salle de restaurant

Flex Office

Affichage des bureaux disponibles à proximité, réservation automatique à l'entrée

Réunions

Réservation automatique des salles, affichage sur plan, guidage, *checkin* automatique à l'entrée, checkout. Accueil du visiteur, information d'arrivée, guidage

Facility Management

Photo géolocalisée d'incident, alerte de l'intervenant, guidage, attestation. Optimisation de mission (nettoyage)

Automatisations GTB

Télécommande d'équipements avec identification automatique

Gestion d'objets

Localisation d'objets, gestion et optimisation d'usage, suivi d'état et maintenance,

BÉNÉFICES

Taux d'occupation

Vous connaissez les **taux d'occupation réels** de vos espaces et de la **capacité d'accueil** résiduelle, par profil. Vous maîtrisez **l'efficacité** de vos **loyers**

Efficacité

Les utilisateurs **ne perdent plus de temps** à chercher une salle ou un bureau disponible. Les salles réservées et non utilisées sont **libérées**

Confort

Les employés n'ont plus à se **soucier de gérer les espaces**. Ils disposent d'un **outil d'entreprise** à leur disposition en permanence et qui les accompagne

Image

L'entreprise diffuse auprès de ses employés et de ses visiteurs une **image moderne** qui contribue à **attirer** et à **conserver** les **talents**

EN CHIFFRES

Gain d'optimisation des espaces			
Surface non optimisée	*a*	15	*m² / poste*
Surface optimisée	*b*	10	*m² / poste*
Gain	*c = (a - b) / a*	33%	
Part des loyers	*d*	10%	*de la masse salariale*
Gain d'optimisation	*e = c x d*	**3%**	***de la masse salariale***

Temps perdu en réunion			
Temps passé en réunion	*a*	24	*jours par an* (*)
Temps de réunion	*b*	1:20	*par réunion* (*)
Temps perdu en réunion	*c*	0:05	*par réunion*
soit	*d = c / b*	6%	
soit	*e = d x a*	1,5	*jours par an*
Temps travaillé	*f*	217	*jours par an*
Temps perdu en réunion	*g = f / e*	**0,7%**	***de la masse salariale***

(*) *Source :* ***Le Figaro économie -*** *http://www.lefigaro.fr/vie-bureau/2016/03/30/09008-20160330ARTFIG00299-un-cadre-passe-en-moyenne-24-jours-par-an-en-reunion.php*

L'inefficacité *de* ***gestion des espaces*** *et des* ***réunions coûte 4%*** *de la* ***masse salariale***

Positionnement concurrentiel

POSITIONNEMENT CONCURRENTIEL

insiteo welcome inside

Usages massifs

Coûts élevés

Coûts limités

Usages limités

insiteo welcome inside

Solutions Wi-Fi

CISCO

Ces solutions collectent des données **discontinues** et **sans consentement usager**. Les **latences** empêchent d'assurer **du guidage**. Les **coûts** sont incompatibles d'une **gestion d'espaces**

Solutions géolocalisées

polestar Senion INFSOFT

Les acteurs qui maîtrisent les algorithmes de géolocalisation restent **génériques**

Les solutions **ne répondent pas aux spécificités** d'un marché et **ne créent pas la dynamique** nécessaire

Solutions iBeacon

ezee

Des acteurs se sont positionnés sur le protocole iBeacon, sans maîtriser les **algorithmes de géolocalisation**

Les usages sont **limités** aux interactions de proximité

*La **technologie** d'Insiteo repose sur un **savoir-faire** et une **expérience** qui créent de fortes barrières*

Comparatif avec le Wi-Fi

	Insiteo / BLE		Wi-Fi	
Précision	+	Précis : 1,5 mètres avec algorithmes Insiteo	-	Peu précis : 3 à 5 mètres
Coût	++	Extrêmement abordable : bornes à 30 € posées, aucun câble	-	Inclus si réseau renouvelé. Onéreux pour assurer une couverture de tous les espaces

Usage	Insiteo / BLE		Wi-Fi	
Gestion d'espaces	++	Détecte et identifie l'usager. Précision et fiabilité de détection	-	Coûts généralement incompatibles avec une couverture de tous les espaces
Guidage	++	Précis (2 mètres). Compatible avec les smartphones du marché	--	Latence importante, incompatible avec le guidage
Datamining	+	Données précises et disponibles smartphone en veille. Nécessite l'activation du BLE	+	Données de tous les smartphones, mais couverture des espaces généralement limitée
Asset tracking	++	Mutualisation de l'infrastructure smartphones. Précis	-	Incompatible avec les contraintes de consommation de tags

La technologie BLE offre un rapport usage / coût inégalé

insiteo
welcome inside

Le marché

DONNÉES

Le marché évalué ici est celui des ***Smart Buildings***, sur le **territoire national français**

Les données utilisées sont extraites de plusieurs bases de données de l'**INSEE**, des **registres du commerce** et des **propriétaires fonciers**

Elles sont agrégées via la plateforme **TELESCOP** (https://www.telescop.com/). Elles permettent de connaître de façon **exacte** le nombre d'**établissements** par **tranche de salariés** et **par activité**

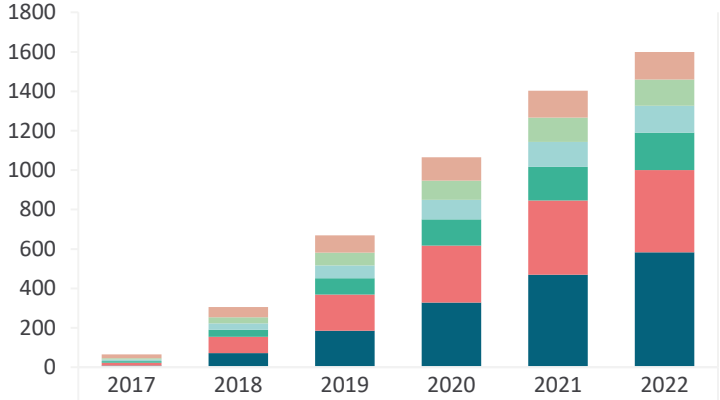
Ces données sont recoupées par les surfaces des bâtiments pour nous permettre de connaître le nombre d'**établissements**, par **tranche de surface occupée** et dans les **activités cibles**

Activités incluses	Activités exclues
Information et communication	Agriculture
Activités financières et d'assurance	Industries extractives
Activités immobilières	Industrie manufacturière
Activités spécialisées, scientifiques et techniques	Production et distribution d'électricité…
Autres activités de services	Production et distribution d'eau
Industrie manufacturière	Construction
Activités de services administratifs et de soutien	Commerce
Administration publique	Transport
Santé humaine et action sociale	Hébergement et restauration
	Enseignement
	Arts, spectacles
	Activité des ménages
	Activité extra territoriale

Surfaces (m²)		Nombre	Adressable	
de	*à*		*%*	*nb*
10 000	20 000	728	90%	**655**
20 000	30 000	460	91%	**419**
30 000	40 000	207	92%	**190**
40 000	50 000	147	93%	**137**
50 000	70 000	141	94%	**133**
70 000		146	95%	**139**
		1 829		**1 673**

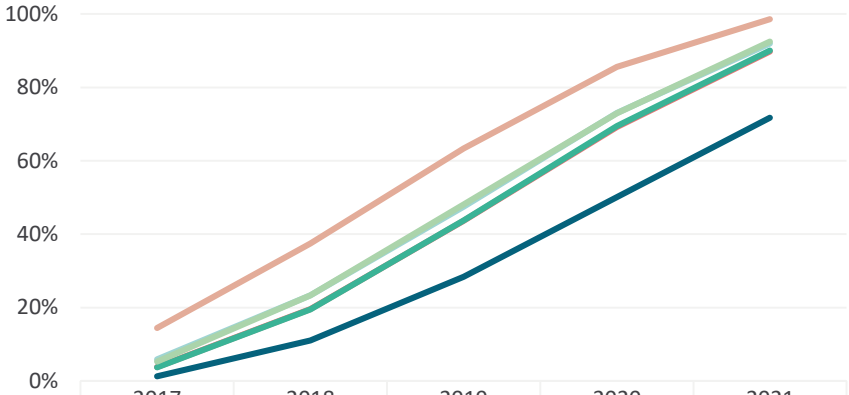
EVOLUTION DU MARCHÉ EN FRANCE

Marché Smart Buildings France (volume)



	2017	2018	2019	2020	2021	2022
70 000 m²	20	52	88	119	137	139
50 000 m²	7	31	64	97	123	133
40 000 m²	8	32	65	100	126	137
30 000 m²	7	37	83	132	171	189
20 000 m²	16	82	183	290	376	417
10 000 m²	8	72	186	328	470	584

Marché Smart Buildings France (pénétration)



	2017	2018	2019	2020	2021
10 000 m²	1%	11%	28%	50%	72%
20 000 m²	4%	20%	44%	69%	90%
30 000 m²	4%	19%	44%	69%	90%
40 000 m²	6%	23%	47%	73%	92%
50 000 m²	5%	23%	48%	73%	92%
70 000 m²	14%	37%	63%	86%	99%

*Le marché à débuté en **2015**. Il croît en priorité dans les établissements de **20 000 m² et au-delà***

MARCHÉ

Smart Buildings (m€)	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Total
Europe	73	241	400	510	546	499	**2 269**
Monde	329	1 091	1 811	2 313	2 476	2 259	**10 279**

Le marché des **Smart Buildings** atteint **2,2 md€** en Europe et **10 md€** dans le monde

Table 10
Indoor Location Technology Revenue, Split by Infrastructure, Analytics, and Advertising
World Markets, Forecast: 2010 to 2021

Segment	Revenue	2017	2018	2019	2020	2021	TOTAL 17-21	CAGR 17-21
Infrastructure / Service Fees	(US$ Millions)	698	922	1 247	1 462	1 630	5 958	23,6%
In-application Advertising	(US$ Millions)	169	316	422	541	669	2 116	41,1%
In-store Analytics	(US$ Millions)	278	465	735	977	1 141	3 596	42,3%
Mobile Search	(US$ Millions)	565	1 387	2 293	3 029	3 816	11 090	61,2%
Coupons / Scans	(US$ Millions)	521	1 471	2 485	3 295	4 155	11 927	68,1%
Total	(US$ Millions)	2 231	4 560	7 182	9 303	11 411	34 687	50,4%

Source: ABI Research

Le marché de la géolocalisation indoor, tous secteurs confondus, est de **$35 md** (*ABI Research avril 2016*)

*Le marché des services géolocalisés pour Smart Buildings totalise **10 md€** jusque 2022*
*Insiteo attaquera en **2019** les **autres marchés**, qui totalisent **35 md€** en 2021*

insiteo
welcome inside

Références et canaux de vente

QUELQUES RÉFÉRENCES COMMERCIALES

Site :	Orange Gardens, **70 000 m²**, 2 000 bornes
Services :	Recherche (bureaux, salles, services), guidage, rencontre entre salariés
Application :	Orange Business Services

Site :	Unicity, **35 000 m²**, 900 bornes
Services :	Espaces disponibles à proximité, assistance au *flex office*, localisation d'incident
Application :	IBM / BNP Paribas

Site :	Lemnys, **40 000 m²**, 600 bornes
Services :	Recherche et guidage
Application :	Netisse

QUELQUES RÉFÉRENCES COMMERCIALES

Sites :	Axeo, **7 000 m²**, 150 bornes
	Berlingo, **10 000 m²**, 220 bornes
Services :	Géolocalisation, cartographie, guidage
Application :	Capgemini (« Capptain »)

Site :	Morris Plains, **17 500 m²**
Services :	Géolocalisation, cartographie, guidage
Application :	Honeywell (« Vector »)

Site :	PB5 (La Défense), espaces « SmartDesk »
Services :	gestion des espaces, affluence
Application :	CoWork.io

LES RETOURS D'EXPÉRIENCE

insiteo
welcome inside

BNP PARIBAS

*délivré par M. **Florian Nouel**, chef de projet digital chez **BNP Paribas PF***

Usage

L'application mobile géolocalisée est **plébiscitée** par les salariés. Nos statistiques montrent qu'elle est utilisée par 1200 à 1400 salariés sur les 1800 du site, soit près de **80%**

Plans

Les menus les plus utilisés sont : les actualités, les infos parkings et transports et les **plans avec espaces disponibles**. L'application a été modifiée pour faire figurer le plan dans les menus principaux

Géolocalisation et guidage

Le guidage est considéré comme relativement **addictif**. Les salariés qui l'ont utilisé dès leur arrivée **ne se soucient plus des emplacements physiques** des espaces et **ne les connaissent pas**

orange™

*délivré par les salariés **d'Orange Gardens** ayant participé à l'évaluation de l'application mobile en **juillet 2017***

Qualité de la géolocalisation

96% des utilisateurs se déclarent **satisfaits** ou **très satisfaits** de la qualité de la géolocalisation fournie (précision, réactivité)

Itinéraires et guidage

78% des utilisateurs se déclarent **satisfaits** ou **très satisfaits** des **itinéraires** proposés, **65%** de la fonctionnalité de **guidage**

Recommandations

96% des utilisateurs recommandent l'application

CANAUX DE VENTE

insiteo
welcome inside

insiteo
welcome inside

Solutions de GTB

arcom ABB

Bureaux d'étude

ALTO barbanel

Bâtiments

Intégrateurs

Honeywell

orange Business Services Capgemini

Facility Managers

ENGIE by people for people ISS VINCI FACILITIES

Entreprises

LES INTÉGRATEURS

Honeywell gère plus de **20 M de m²** de bâtiments dans le monde. **Honeywell a choisi Insiteo** pour se développer sur le marché des applications mobiles pour les bâtiments. Il a développé une **application dédiée « Vector »** (*) qui intègre les services Insiteo et a signé un **accord de distribution mondiale**. Le pipeline Honeywell contient **15 clients qualifiés** pour **2018** qui représentent **500 k€** de CA pour Insiteo.

Orange Business Services a choisi Insiteo pour enrichir son application mobile d'entreprise « Smart Workplace » avec des services géolocalisés. Un premier déploiement a eu lieu chez **Orange Gardens**. Les 26 personnes sollicitées pour tester ont délivré un **retour positif** sur : la qualité de la **localisation** à **96%**, des **itinéraires** à **78%**, du **guidage** à **65%** et **recommandent** l'application à **91%**.

Capgemini a sélectionné Insiteo à l'occasion de la **consultation de Defacto** pour équiper l'intégralité du parvis de **La Défense**. La direction immobilière du groupe a décider le lancement d'un projet de **digitalisation** de **tous les bâtiments du groupe** (400 dans le monde). Capgemini a récemment remporté l'appel d'offres de **RTE** pour l'équipement d'un bâtiment de **44 000 m²** à **La Défense**.

(*) https://buildingsolutions.honeywell.com/en-US/solutions/vector/Pages/default.aspx

LES GESTIONS TECHNIQUES DE BÂTIMENTS

ABB est un fournisseur **d'équipements** et de solutions de **Gestion Technique de Bâtiments**, qui réalise un chiffre d'affaire mondial de **32 Md€**. ABB maîtrise la **cartographie** et le déploiement de **capteurs**, et a choisi Insiteo pour **enrichir son offre**. Une première collaboration a été mise en place pour **ICADE**, et une offre commerciale a été faite pour le siège du **Crédit Agricole d'Aquitaine**

LES FACILITY MANAGERS

ENGIE souhaite offrir des **solutions** mobiles géolocalisées à ses **clients** pour enrichir son offre et a **fait développer** une application mobile intégrant les services Insiteo.

ENGIE souhaite aussi utiliser ces services pour ses **propres agents** intervenant chez les clients, afin de leur apporter du **confort** et de **l'efficacité**.

(*) https://buildingsolutions.honeywell.com/en-US/solutions/vector/Pages/default.aspx

VERBATIMS

*M. **Serge Le MEN***

*Président de **Newron Systems**, filiale d'**ABB***

*« L'enjeu des Bâtiments Connectés aujourd'hui n'est plus l'énergie ou la qualité de construction, mais le **numérique**, ce qui englobe la connectivité mais aussi les **applications mobiles** et les **services à valeur ajoutée**.*

*Parmi les services mobiles, la **géolocalisation** et la **gestion des zones** représentent des **fonctionnalités essentielles** et **centrales** car elles ouvrent la porte à de multiples services : gestion des espaces, taux d'occupation, accueil visiteurs, déclaration d'incidents, etc.*

*Pour ABB, la géolocalisation permet d'offrir de **nouveaux services** mais aussi d'améliorer les **services actuels**, notamment l'automatisation de nos **télécommandes Bluetooth** »*

*M. **Emmanuel FRANCOIS***

*Président de la **Smart Buildings Alliance***

*Ainsi, alors que l'on sait aujourd'hui que **50 % des espaces de travail sont en permanence inoccupés**, les services autour de la **géolocalisation** sont désormais **incontournables**.*

*Ils sont notamment nécessaires pour la gestion de **l'énergie** (…), pour le **bien être** (…), pour les **services aux occupants** (aide au guidage dans le bâtiment, réservation de salle de réunion ou de poste de travail, optimisation du nettoyage,….).*

***L'efficience** dégagée grâce à la mise en place de services d'optimisation des espaces grâce à la géolocalisation permet donc de **valoriser considérablement un bâtiment**, ne serait ce qu'en **réduisant de plus de 30% les espaces nécessaires**. C'est considérable.*

https://www.linkedin.com/pulse/transition-immobili%C3%A8re-des-espaces-emmanuel-francois/

LE BLE, PIERRE ANGULAIRE DES SMART BUILDINGS

insiteo
welcome inside

Lorsque vous	Vous devez	Vous avez besoin			
		BLE + géoloc	IR seul	Wi-Fi	LiFi
Analysez les taux d'occupation des espaces	Connaître les usagers qui les fréquentent (salariés / équipe, prestataires, visiteurs…)	++	+	+	–
Implémentez un flex office	Faciliter l'identification des espaces disponibles pour la journée	++	+	–	–
Partagez des espaces	Aider les invités à trouver les espaces. Attester de l'utilisation effective des espaces pour facturer	++	–	–	–
Gérez les réservations	Identifier les occupants pour confirmer la réservation ou libérer l'espace	++	–	–	–
Analysez le bien-être de vos salariés	Localiser les questionnaires	++	–	–	–
Gérez les incidents	Simplifier leur détection	++	–	–	–

*De **nombreux services ne peuvent être rendus** sans une **géolocalisation individualisée** et **précise***
*Les **GTB** intègreront nativement du **BLE** dès 2018 (télécommandes), rendant **Insiteo** **Hardware Free***

insiteo
welcome inside

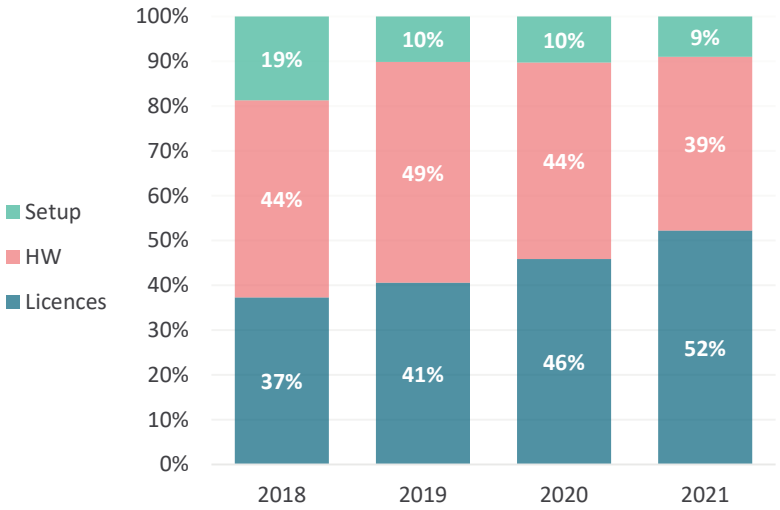
Financier

EXTRAIT DU PIPELINE

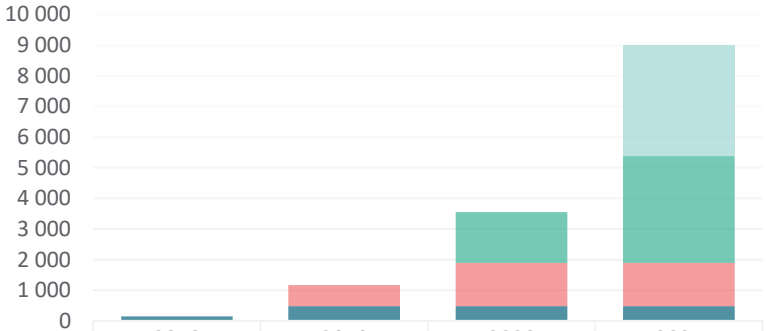
Account	Opportunity	Value (k€)				Closing	Probability
		License	*HW*	*Setup*	***Total***		
Honeywell	Offre Honeywell hôpital Canada	59			**59**	12/03/2018	30%
SNCF	Beacons en gare	80	45	13	**137**	15/03/2018	50%
Honeywell	Honeywell Atlanta	15			**15**	19/03/2018	90%
Stelia Aerospace	Offre Stelia Aerospace	12	9	8	**29**	16/04/2018	30%
Pasteur	Déploiement Pasteur	12	7	7	**26**	16/04/2018	70%
Honeywell	Offre Honeywell pour Fairview	119			**119**	16/04/2018	70%
Orange OAB	Piste Orange CATS	5	1	13	**19**	16/04/2018	50%
ABB	Piste Newron > ABB	16	12	10	**38**	16/04/2018	30%
Honeywell	Offre Honeywell pour HSBC	29			**29**	16/04/2018	70%
ICADE	Déploiement Parc ICADE	15	12	10	**37**	16/04/2018	50%
Orange OAB	Opportunité Orange Rennes	21	18	15	**54**	14/05/2018	30%
EIFFAGE	Pilote EIFFAGE Vélizy	9	13	11	**33**	21/05/2018	30%
Honeywell	Offre Honeywell pour McDo	20			**20**	18/06/2018	70%
Honeywell	Offre Honeywell pour McDoHQ	15			**15**	18/06/2018	30%
Honeywell	Honeywell 2018T3	59			**59**	23/07/2018	50%
Honeywell	Honeywell 2018T4	99			**99**	12/11/2018	50%
ABB	Offre Newron > Danemark	21	18	14	**54**	19/11/2018	30%
Total		604	136	100	**841**		
Average		36	8	6	**49**		

RÉPARTITION DES REVENUS

Parts des licences, du HW et du setup



Effet cumulatif des licences (k€)



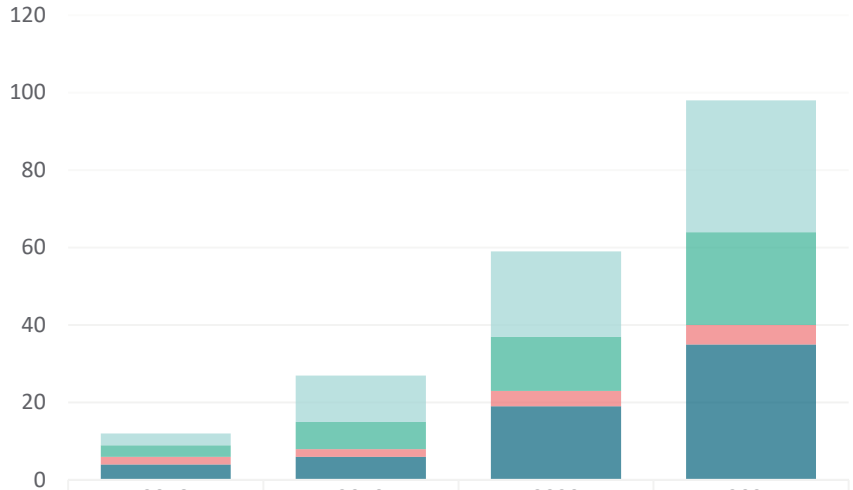
	2018	2019	2020	2021
2021	0	0	0	3 600
2020	0	0	1 656	3 488
2019	0	691	1 418	1 418
2018	145	478	478	478

Les revenus ci-dessus sont ceux du prévisionnel uniquement (donc hors carnet de commandes et pipeline)

*Les **licences** acquises une année forment un **socle de revenus** pour les années suivantes*

SCALABILITÉ DU MODÈLE

DÉPLOIEMENTS PAR PARTENAIRE CLÉ



	2018	2019	2020	2021
Honeywell	3	12	22	34
Capgemini	3	7	14	24
Orange	2	2	4	5
Insiteo - SB	4	6	19	35

Insiteo a tissé un réseau de **24 partenaires**

Chaque partenaire déploie **quelques sites par an**

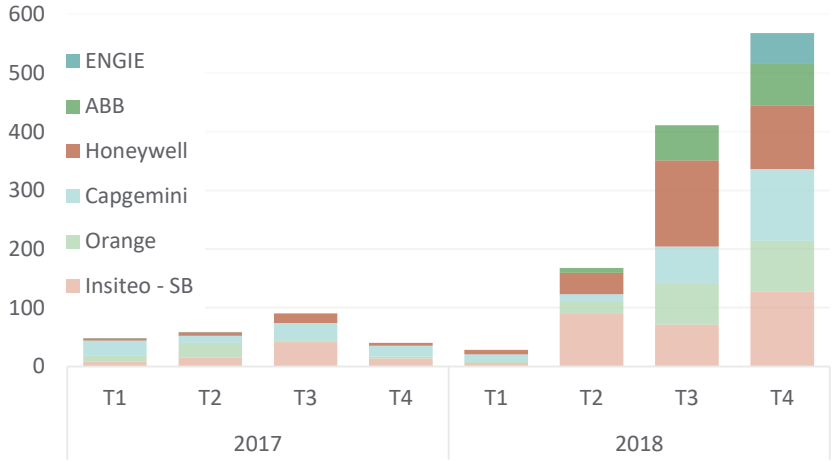
Honeywell est le plus mûr et déploie **12 sites par an en 2021**

Les équipes d'**Honeywell** et de **Capgemini** sont entièrement **autonomes** pour les déploiements

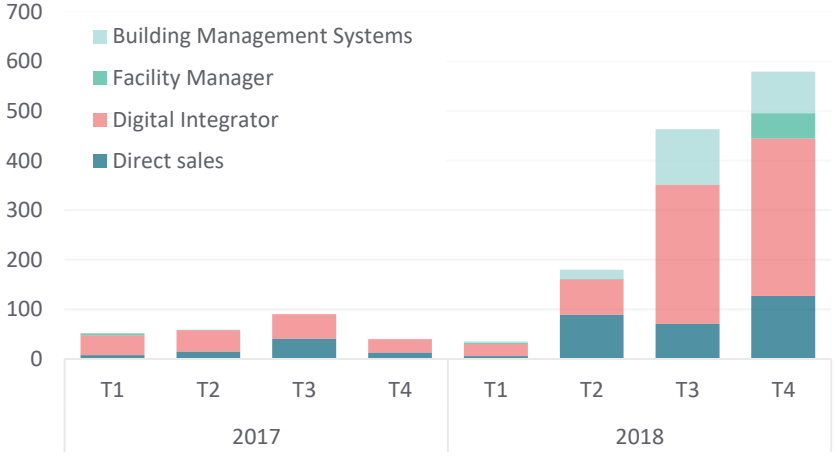
*La **scalabilité** du modèle est **forte** par le recours à des **partenaires** formés aux **déploiements***

GÉNÉRATION DES REVENUS

REVENUS PAR PARTENAIRE CLÉ (K€)

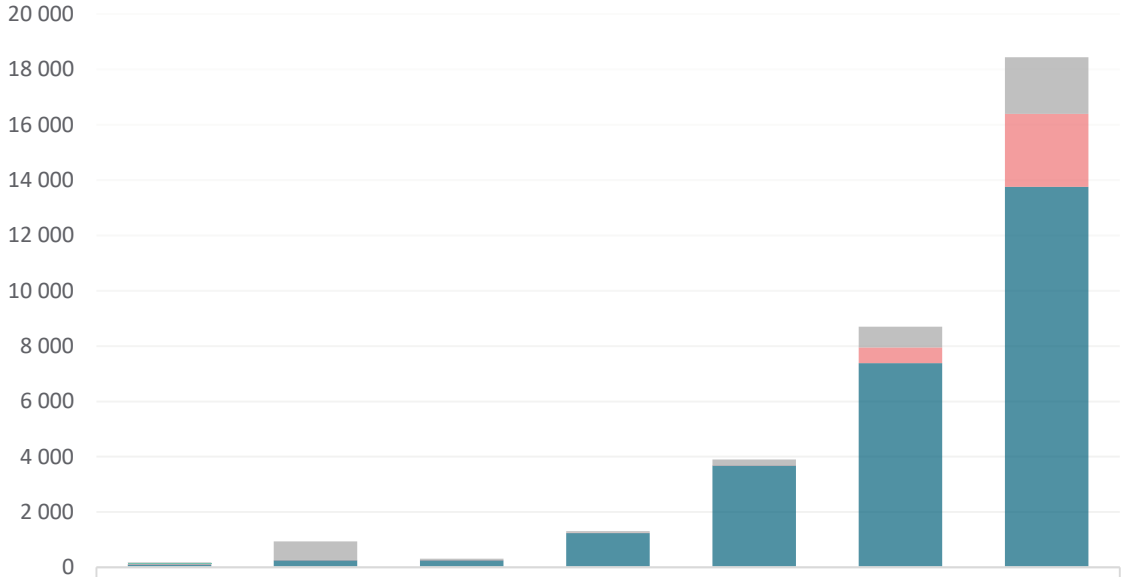


REVENU PAR CANAL (K€)



*La part des revenus des **ventes indirectes** est majoritaire dès **2018***

REVENUS PAR MARCHÉ (K€)



	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Evénementiel	19	668	45	64	221	754	2 044
Industrie	31	0	0	0	0	0	0
Retail	30	13	7	4	1	568	2 642
Smart Buildings	101	256	260	1 243	3 678	7 384	13 754

*Les revenus **Smart Buildings** affichent une **croissance continue** de **93% par an** entre 2015 et 2017*

L'ÉQUIPE DE MANAGEMENT

insiteo
welcome inside

Arnaud MASSON – Président
- 15 ans d'expérience en management dans l'industrie et en *business development*
- Ecole Polytechnique, Sup'aero, Université de Stanford

Claire FLOUR – Commerciale Grands Comptes
- Chargée d'affaires Immersive Solutions, Responsable commerciale Paul Boyé
- Ecole supérieure de commerce IDRAC Lyon, Master 2 commerce extérieur

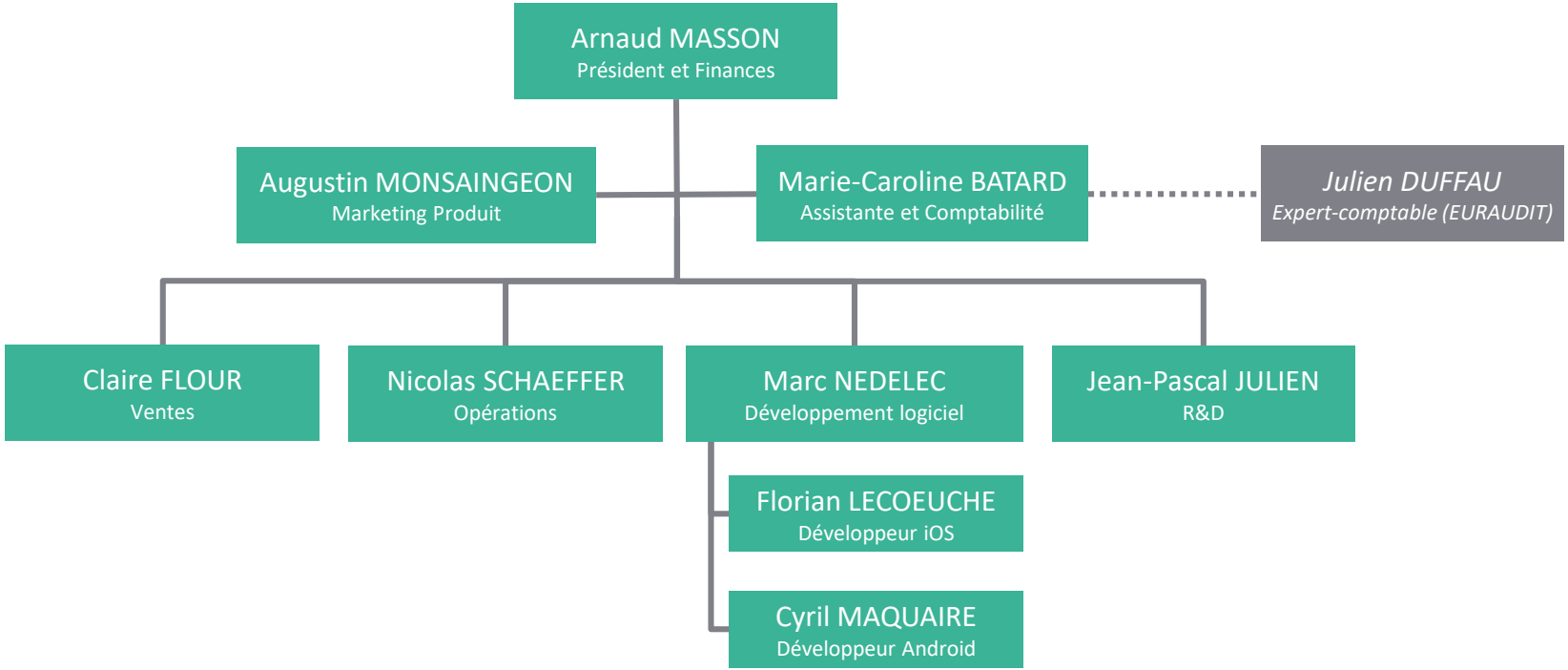
Nicolas SCHAEFFER – Directeur des Opérations
- Directeur des Ventes et des Alliances Stratégiques chez SOGETI High Tech
- Ecole nationale supérieure de Mécanique et d'Aérotechnique

Augustin MONSAINGEON – Directeur Marketing Produit
- 10 ans d'expérience, Test Manager chez Freescale, directeur R&D chez Nortel
- SUPELEC, ESSEC

Marc NEDELEC – Directeur du Développement Logiciel
- 15 ans d'expérience en développement logiciel et management d'équipe
- DESS, Master en Mathématiques et Développement Logiciel

Jean-Pascal JULIEN – Directeur R&D
- 15 ans d'expérience en traitement du signal et conception électronique (SMP/ELTA)
- École Nationale Supérieure de Physique de Marseille

ORGANISATION



Le Comité Stratégique

Emmanuel FRANCOIS – Relations Grands Comptes

- Fondateur et Président de la *Smart Buildings Alliance*
- Directeur des Ventes Europe d'EnOcean

Vincent MOURET – Conseil Financier

- Président de NEMERIX, Let It Wave
- Expertise en management d'entreprise de haute technologie et finance

Daniel BENCHIMOL – Conseil Stratégique

- Fondateur et Président du Conseil de surveillance d'Eurogiciel
- Président du cluster *Digital Place*

EVALUATION DE LA SOCIÉTÉ

RATING CERTIFICATE // INSITEO

★ ★ ★
Rated by Early Metrics

EARLY METRICS' RATING
77/100

CONTACT
arnaud.masson@insiteo.com
+33 6 07 67 81 50

FUND RAISING
N/A: the company is not currently looking for fundraising

TEAM

Arnaud - CEO
Engineer from Ecole Polytechnique, ENSAE* and Stanford
15 years of experience in geolocation: Thomson, Alcatel, Thales
Originator of the project - In charge of strategy

Marc - CTO
Industrial engineer from Rouen University
13 years of experience in GPS technologies: Mappy, Geoconcept
In charge of R&D / servers / backend

CHRONOLOGY

March 2009
The company was created

September 2010
3,5 M€ fundraising

January 2014
Launch of an offer for large retailers

July 2015
Contract with Criteo

PROJECT

Insiteo develops an indoor geolocation system dedicated to large covered spaces. The product is a combination of patented geolocation and classic beacon technologies, for an increased accuracy in the detection and the identification of the subjects.

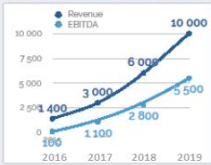
MARKET

Key players	Pole Star	Senion Labs	Ubudu
How big they are ?	1 M€ 2014 revenue	1,8 M$ in fundraising	180 K€ 2014 revenue
Country	FR	SE	FR

BUSINESS MODEL

- Targets: **large retailers, smart buildings, industries or exhibitions/fairs**
- Yearly licence agreements from 5 K€ to 7,2 K€, aiming at a full-SaaS model (with no setup)
- Relevant distribution model through software delivery for **large IT integrators** such as Orange ou Capgemini

FINANCIAL STATEMENTS (K€)



SWOT

1 Strength
Technical skills and market expertise of the team, with clear allocation of responsibilities

1 Weakness
Relatively weak traction since 2009, with a commercial strategy not very structured yet

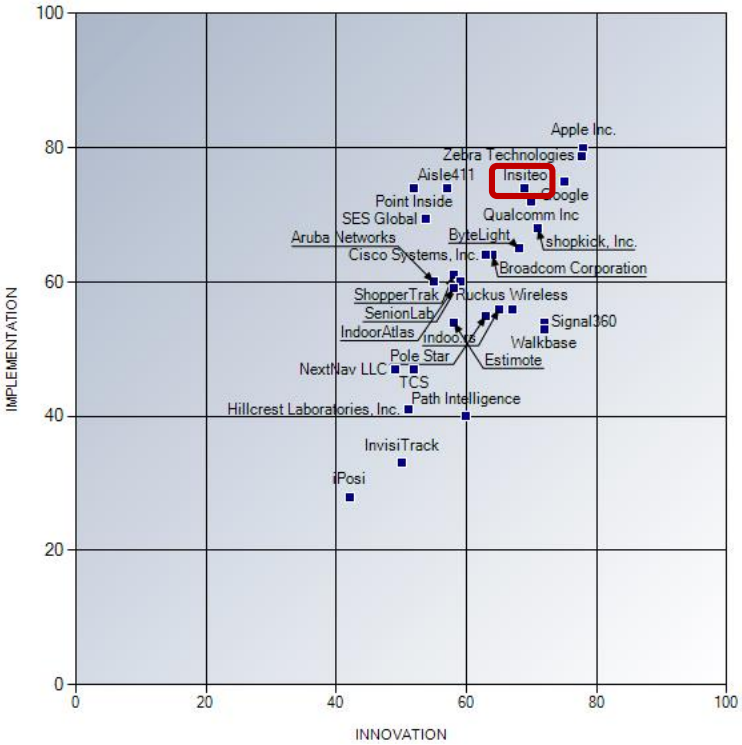
1 Opportunity
Competitive landscape clear of any leader, leaving room for entrepreneurial initiatives

1 Threat
Lack of maturity from customers, with an important job to be done in educating the large retail market

KEY METRICS

+ 330%	4	5
Revenue growth 2014/2016	Test-stores per month planned in 2016	Partnerships with IT integrators

*Ecole Nationale Supérieure de l'Aéronautique et de l'Espace - Space & Aeronautics



Early Metrics** et **ABI Research** ont attribué à Insiteo à très fort **potentiel de développement

EQUIPE

Equipe	2018	2019	2020	2021
Ventes	2	4	8	10
Marketing	1	1	2	2
Développement	5	7	10	15
R&D	2	3	4	6
Opérations	2	3	5	7
Direction générale	2	2	2	2
Total	**13**	**19**	**31**	**42**

Insiteo va renforcer son équipe commerciale et en développement logiciel

CHARGES

Charges HT	2017	2018	2019	2020	2021
Loyers	33	31	31	31	31
Honoraires	58	58	58	58	58
Abonnements, fournitures, poste	21	22	22	22	22
Hébergement serveurs	27	27	27	27	27
Assurances	14	14	14	14	14
Voyages	33	29	29	29	29
Impôts et taxes	18	18	18	18	18
Marketing et communication	21	21	21	21	21
Dettes	-	-	64	314	564
Total	**225**	**220**	**283**	**533**	**783**

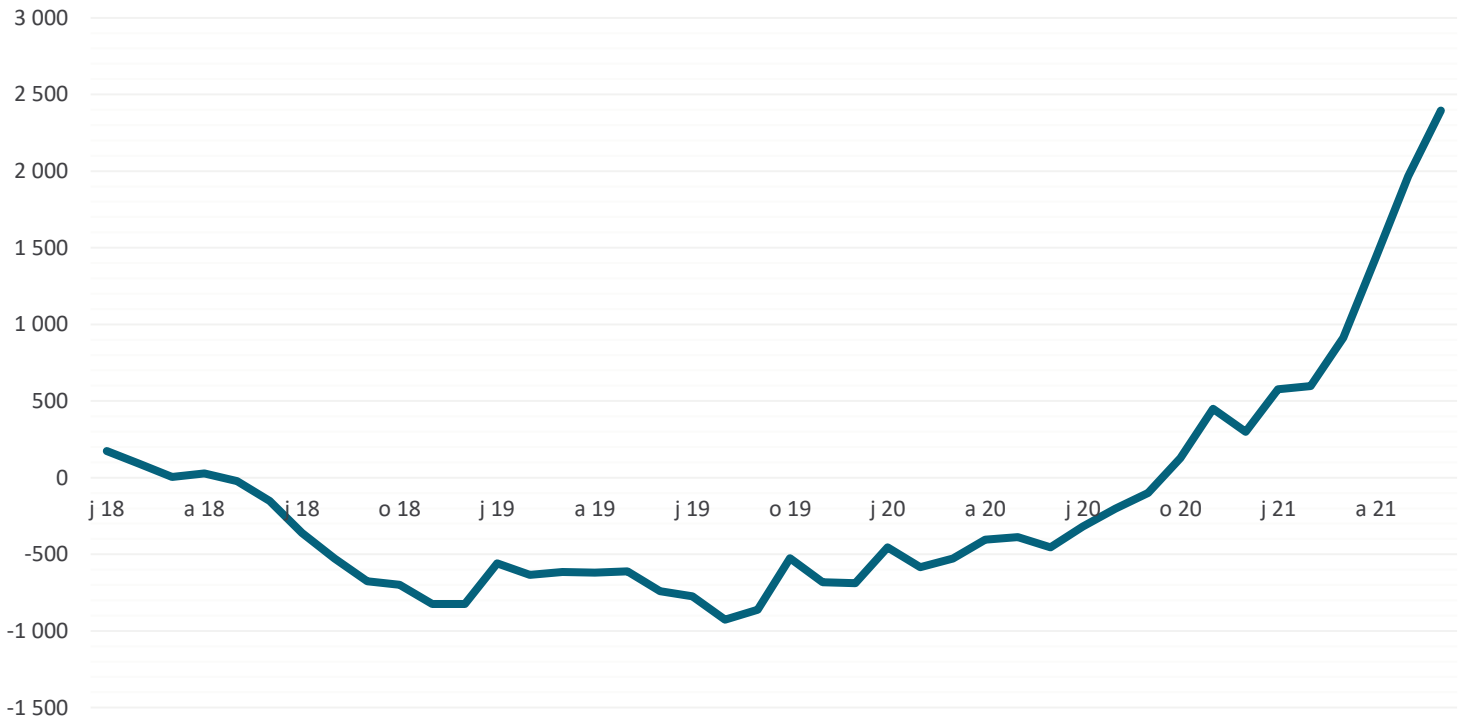
Les charges incluent le remboursement de la dette aux précédents VCs

PRÉVISIONNEL DE COMPTE D'EXPLOITATION

Compte d'exploitation (k€)	2018	2019	2020	2021
Carnet de commandes	118	39	14	
Pipeline	293	264		
Prévisionnel	986	3 641	9 002	19 759
Chiffre d'affaires	**1 397**	**3 943**	**9 016**	**19 759**
Coût des ventes	-758	-1 981	-4 333	-8 495
Marge brute	**639**	**1 962**	**4 683**	**11 264**
Salaires	-993	-1 515	-2 714	-4 090
Charges	-296	-433	-834	-1 262
Marge nette	**-651**	**14**	**1 135**	**5 912**
		1%	*13%*	*30%*

50%** des **revenus 2018** sont des opportunités à **forte probabilité (Honeywell)

PLAN DE TRÉSORERIE (K€)



Le plan de trésorerie n'inclut pas l'investissement recherché

L'OPÉRATION

Insiteo recherche un investissement de **1,5 M€** pour poursuivre son développement dans les Smart Buildings, en France et à l'International

Ces fonds sont destinés en priorité à renforcer l'équipe commerciale :

- En intégrant des profils ayant une **expérience professionnelle** dans les **Smart Buildings**
- En **affectant** des ressources commerciales progressivement **dédiées** aux **canaux de vente** : intégrateurs, fournisseurs de GTB, Facility Managers et bureaux d'études

Ils sont également destinés à :

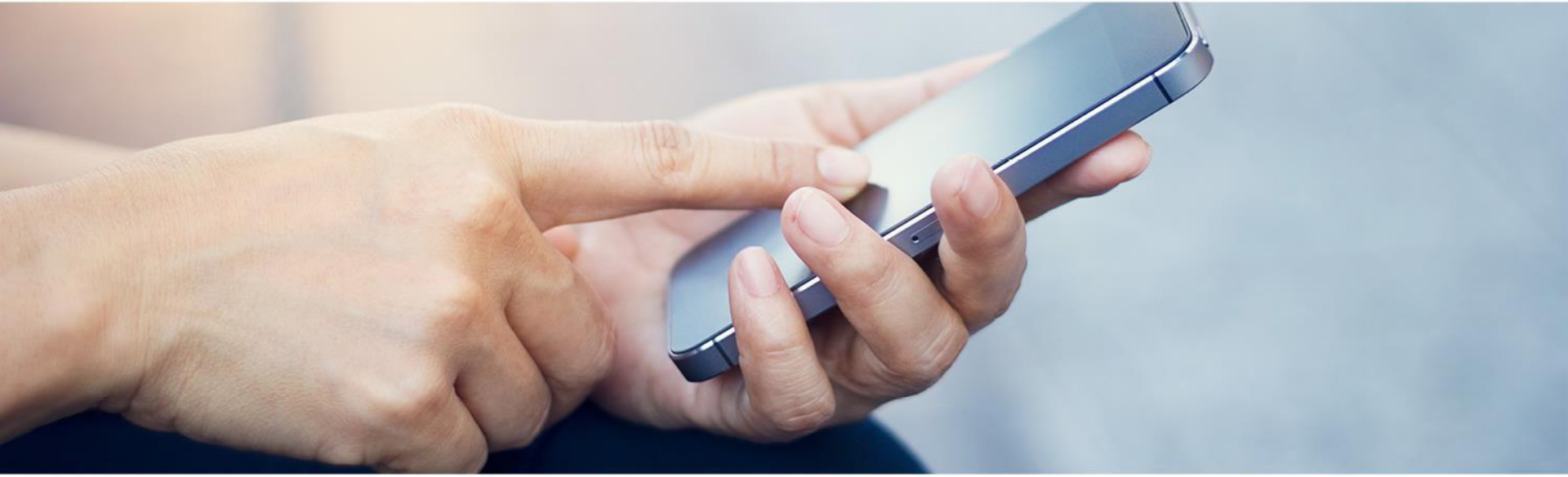
- Renforcer l'équipe de **développement logiciel**, fortement sollicitée par le **support aux partenaires** (Honeywell, Capgemini, Orange, ABB…)
- Renforcer la présence d'Insiteo lors des **salons** et **événements Smart Buildings**
- Accompagner la **croissance du BFR** (achat des bornes de géolocalisation)

POINTS CLÉS

Expérience	*L'investissement bénéficie de l'expérience d'Insiteo sur le marché*	**20 déploiements**
Croissance	*Les revenus en Smart Buildings sont en croissance forte et continue depuis 2015*	**93% par an**
Potentiel	*Insiteo a des canaux d'accès au marché solides et de portée mondiale*	**12 partenaires**
Licences	*L'investissement est limité et bénéficie du modèle de licences qui crée un socle croissant de revenus*	**1,5 m€**

insiteo
welcome inside

MERCI



www.insiteo.com