

REVENUS 2022 : 17,6 M€ (+5%) CROISSANCE PORTÉE PAR L'ACTIVITÉ PLATEFORMES (+12%)

STREAMWIDE (FR0010528059 – ALSTW – Eligible PEA PME), le spécialiste des solutions logicielles de communications et de business critiques, annonce un chiffre d'affaires de 17,6 M€ au titre de 2022, en croissance de +0,9 M€ (+5%).

Ainsi, comme annoncé lors des revenus semestriels le 18 juillet 2022 et confirmé le 19 septembre 2022, les revenus 2022 continuent de progresser, dans la continuité de plusieurs exercices consécutifs de forte progression de l'activité "plateformes" de communications critiques **team on mission** et **team on the run**, dont les revenus atteignent 12,3 M€ en 2022.

Le chiffre d'affaires au 31 décembre 2022 se détaille comme suit :

en K€	FY 2022	%CA	FY 2021	%CA	Var.	Var.%
TOTAL CA	17 607		16 722		885	5%
CA Licences	8 937	51%	8 377	50%	560	7%
CA Maintenances	4 139	23%	3 557	21%	582	16%
CA Prestations de services	4 531	26%	4 788	29%	-257	-5%
CA Ventes tierces	-		-		-	
CA activité "plateformes"	12 339	70%	10 971	66%	1 368	12%
CA activité "legacy"	5 268	30%	5 751	34%	-483	-8%

(*) Les procédures d'audit sur les revenus annuels 2022 sont en cours.

POURSUITE DE LA CROISSANCE EN 2022

Croissance et développement des nouvelles solutions : les plateformes de communications critiques **team on mission** et de business critiques **team on the run**, dont les revenus annuels (12,3 M€) augmentent de 12%, représentent dorénavant 70% (+4 points par rapport à 2021) des revenus totaux du Groupe.

Cette croissance (+1,4 M€) s'explique par la poursuite du déploiement du projet **PCSTORM** (commande importante de licences utilisateurs en 2022 et nouveau contrat de maintenance pour les 4 prochaines années), mais également par de nouveaux marchés et projets auprès d'administrations et de sociétés privées françaises, déployés en 2022, notamment auprès de la Société du Grand Paris (commande de licences utilisateurs reconnue en 2022).

Les revenus issus du partenariat avec *Airbus Secure Land Communications* continuent d'être significatifs, mais diminuent par rapport à l'exercice précédent (-0,4 M€), suite notamment aux prix dégressifs appliqués aux dernières licences utilisateurs commandées.

Par nature, les revenus de l'activité "plateformes" de 12,3 M€ en 2022 se composent :

- des revenus de licences (8 M€) en augmentation de 1,5 M€
- des revenus de services (3,7 M€) en diminution de -0,2 M€
- des revenus de maintenance (0,6 M€) en augmentation de 0,1 M€

La progression des revenus de licences démontre la bonne dynamique commerciale du Groupe. Si les flux de maintenance restent encore peu significatifs (0,6 M€), ils continuent également à augmenter de façon importante en 2022 (+20%). Le nouveau contrat *PCSTORM* de maintien en conditions opérationnelles de la plateforme permettra une progression importante de ces revenus récurrents dans les prochains mois.

Recul relatif de l'activité "legacy" à 5,3 M€ : l'activité historique "legacy" (solutions pour opérateurs télécom), qui ne nécessite plus ou peu d'investissements capitalistiques, représente encore 30% des revenus annuels, après s'être légèrement contractée en 2022 (-0,5 M€). Les ventes de licences, par nature non récurrentes, diminuent de 1 M€ sur la période (un nouveau marché gagné en 2021 en Amérique du Nord génère de fait un effet de base important en 2022) et ressortent à 0,9 M€ en 2022. Les services "legacy" (0,9 M€) restent stables alors que les flux récurrents de maintenance progressent, quant à eux, de 0,5 M€ et ressortent à 3,5 M€ au 31 décembre 2022.

PERSPECTIVES : CROISSANCE RENTABLE ET STRUCTURE FINANCIÈRE STABLE

Comme annoncé, la progression des revenus du second semestre de l'exercice (+0,6 M€ à 9,5 M€, soit +7%) est supérieure à celle constatée au premier semestre (+0,3 M€ à 8,1 M€, soit +4%) et devrait ainsi permettre au Groupe de réaliser une nouvelle année de croissance rentable, avec des niveaux élevés et significatifs de marges opérationnelles et de résultats, en amélioration par rapport à ceux du premier semestre.

Les revenus 2023 actuellement anticipés sont satisfaisants, même si leur progression par rapport à ceux de 2022 n'est pas encore assurée.

Si plusieurs projets importants sont toujours en cours, principalement en Europe du Sud et en Angleterre, le volume et le calendrier des premières commandes ne sont pas encore arrêtés, mais pourraient cependant impacter positivement l'exercice 2023. De nouveaux partenariats commerciaux, notamment aux États-Unis, sont également prometteurs et pourraient permettre des premiers déploiements importants de la technologie du Groupe (plateformes) en Amérique du Nord et Amérique du Sud.

Les revenus récurrents générés par l'activité "legacy" devraient quant à eux rester stables en 2023. Plusieurs projets de migration de plateformes, en Europe et aux États-Unis, pourraient de plus se concrétiser dans les prochains mois et entraîner une légère croissance de l'activité.

Si les développements techniques autour de **team on mission** sont encore importants, ils devraient se stabiliser dans les prochains mois. Le Groupe pourra alors continuer à investir dans le déploiement et le développement de **team on the run**, dans la continuité des développements "end to end" effectués en 2022 : modules "FSM" ("Field Service Management" : gestion, organisation, coordination et optimisation des services sur le terrain) et "geofencing" (barrières physiques virtuelles et système d'alerte associé).

Ces différents développements apportent encore plus de valeur à la solution, déjà très complète, et répondent ainsi aux nombreux besoins exprimés par de grands groupes industriels, aussi bien dans l'aéronautique, le transport ou encore l'énergie.

Tous les développements effectués le sont dans des architectures techniques sécurisées, évolutives et souveraines, ce qui est un réel différenciant par rapport aux autres solutions existantes. La suite collaborative intégrée, les fonctionnalités de téléphonie avancée, les SDK ou encore les diverses API disponibles apportent une réelle valeur opérationnelle à la solution et permettent ainsi de s'affranchir des contraintes techniques et organisationnelles actuelles.

L'objectif du Groupe reste donc toujours de s'inscrire dans une dynamique de croissance régulière et rentable, et de s'en donner les moyens, tant humains que technologiques. Si la vitesse de généralisation des nouvelles technologies de communications et d'activités critiques reste toujours une inconnue, le Groupe, devenu un acteur majeur dans ces domaines grâce à l'adéquation des solutions logicielles qu'il propose et à l'avance technologique qu'elles démontrent, reste positionné au mieux pour tirer parti de la croissance future et certaine de ces marchés.

Prochain communiqué financier : Résultats annuels 2022, le lundi 20 mars 2023

À propos de STREAMWIDE (Euronext Growth: ALSTW)

Acteur majeur depuis 20 ans sur le marché des communications critiques, STREAMWIDE a développé avec succès ses solutions logicielles **Team on mission** (missions critiques) et **Team on the run** (business critique) destinées aux administrations et aux entreprises.

Ces solutions pour smartphones et PCs, proposées en mode SaaS ou sous forme de licences, bénéficient de nombreuses fonctionnalités telles que la discussion de groupes multimédia, la VoIP, le talkie-walkie (MCPTT et MCx nouvelle génération 4G/5G LTE), la géolocalisation, la numérisation et l'automatisation des processus métier. Ces solutions innovantes répondent aux besoins croissants de transformation digitale et de coordination en temps réel des interventions. Elles permettent aux équipes terrain de transformer les contributions individuelles en succès collectifs et d'agir comme un seul homme dans les environnements professionnels les plus exigeants.



Paris, le 13 février 2023
**COMMUNIQUÉ
DE PRESSE**

STREAMWIDE est également présent sur le marché logiciel des Services à Valeur Ajoutée pour les opérateurs télécom (messagerie vocale visuelle, facturation et taxation d'appels en temps réel, serveurs vocaux interactifs, d'applications et d'annonces) avec plus de 130 millions d'utilisateurs finaux partout dans le monde.

Basé en France et présent en Europe, aux USA, en Asie et en Afrique, STREAMWIDE est coté sur Euronext Growth (Paris) – FR0010528059.

Pour plus d'informations, <http://www.streamwide.com> et visitez nos pages LinkedIn [@streamwide](#) et Twitter [@streamwide](#).

Labellisé "entreprise innovante" par Bpifrance, STREAMWIDE est éligible aux FCPI et aux PEA-PME.

Contacts

Pascal Beglin | Olivier Truelle
Président Directeur Général | DAF
T +33 1 70 22 01 01
investisseur@streamwide.com

Grégoire Saint-Marc
Investor Relations
T +33 1 53 67 36 94
streamwide@actus.fr

Amaury Dugast
Press Relations
T +33 1 53 67 36 34
adugast@actus.fr

