

## **REVENUS 2023 : 19,5 M€ (+11%)**

### CROISSANCE SOLIDE PORTÉE PAR L'ACTIVITÉ PLATEFORMES (+16%)

**STREAMWIDE** (FR0010528059 – ALSTW – Eligible PEA PME), le spécialiste des solutions logicielles de communications et d'activités critiques, annonce un chiffre d'affaires de 19,5 M€ au titre de 2023, en croissance de +1,9 M€ (+11%).

Les revenus 2023 continuent de progresser, portés par la croissance continue, depuis plusieurs exercices consécutifs, de l'activité "plateformes" de communications critiques **team on mission** et **team on the run**, dont les revenus atteignent 14,3 M€ en 2023, contre 12,3 M€ en 2022. Les revenus 2024 actuellement anticipés sont satisfaisants, même si leur progression par rapport à ceux de 2023 n'est pas encore assurée.

Le chiffre d'affaires au 31 décembre 2023 se détaille comme suit :

en k€	FY 2023	%CA	FY 2022	%CA	Var.	Var.%
<b>TOTAL CA</b>	<b>19 499</b>		<b>17 607</b>		<b>1 892</b>	<b>11%</b>
CA Licences	<b>8 092</b>	41%	<b>8 937</b>	51%	<b>-844</b>	-9%
CA Maintenances	<b>5 172</b>	27%	<b>4 139</b>	23%	<b>+1 033</b>	+25%
CA Prestations de services	<b>6 235</b>	32%	<b>4 531</b>	26%	<b>+1 703</b>	+38%
CA Ventes tierces	-	-	-	-	-	-
CA activité "plateformes"	<b>14 254</b>	73%	<b>12 339</b>	70%	<b>+1 915</b>	+16%
CA activité "legacy"	<b>5 245</b>	27%	<b>5 268</b>	30%	<b>-23</b>	

(\*) Les procédures d'audit sur les revenus annuels 2023 sont en cours.

### **CROISSANCE SOLIDE EN 2023 ET AUGMENTATION DES REVENUS RÉCURRENTS**

Évolution et croissance des nouvelles solutions : les plateformes de communications critiques **team on mission** et d'activités critiques **team on the run**, dont les revenus annuels (14,3 M€) augmentent de 16%, représentent dorénavant 73% (+3 points par rapport à 2022) des revenus totaux du Groupe.

Cette croissance (+1,9 M€) s'explique principalement par la poursuite du déploiement du projet *PCSTORM* (contrat de maintenance pluriannuel, déploiement opérationnel de grande ampleur lors de la Coupe du Monde de rugby 2023 et développement et livraison de la version 4.0 de **team on mission** fin 2023), mais également par de nouveaux marchés privés (transport et énergie) et projets auprès d'administrations municipales.

Les revenus issus du partenariat avec *Airbus Secure Land Communications* continuent d'être significatifs, suite notamment à la renégociation contractuelle intervenue fin 2023 couvrant les 3 prochaines années.

Par nature, les revenus de l'activité "plateformes" de 14,3 M€ en 2023 se composent :

- de revenus de licences (6,9 M€) en diminution de -1,2 M€
- de revenus de services (5,7 M€) en augmentation de 2 M€
- de revenus de maintenance (1,7 M€) en augmentation de 1,1 M€

L'évolution des revenus de licences provient d'un effet de base important en 2022 avec des commandes importantes enregistrées dans les projets *PCSTORM* et Société du Grand Paris, compensé seulement partiellement par les commandes 2023 de licences issues du partenariat avec Airbus.

La progression des revenus de maintenance et de services provient elle aussi essentiellement du projet *PCSTORM* et du nouveau contrat pluriannuel signé en mai 2022. Si les revenus issus des services ne sont pas récurrents, ceux issus de la maintenance le sont, et continueront d'augmenter dans les prochains mois, en parallèle du déploiement opérationnel des différentes plateformes supportées.

Maintien de l'activité "legacy" à 5,2 M€ : l'activité historique "legacy" (solutions pour opérateurs télécom), qui ne nécessite plus ou peu d'investissements capitalistiques, représente 27% des revenus annuels, après s'être légèrement contractée en 2022 (-0,5 M€). Les ventes de licences, par nature non récurrentes, augmentent de 0,3 M€ sur la période (nouveau marché gagné en Amérique du Nord) et ressortent à 1,2 M€ en 2023. Les flux récurrents de maintenance restent stables (3,5 M€) alors que les revenus issus des services "legacy" (0,5 M€) diminuent de -0,3 M€, suite à des upgrades de plateformes réalisés en 2022 pour des clients aux États-Unis et au Royaume-Uni, opérations par nature non récurrentes.

## **PERSPECTIVES : CROISSANCE RENTABLE ET DIVERSIFICATION DES SOURCES DE REVENUS**

La progression des revenus du second semestre de l'exercice (+1,6 M€ à 11,1 M€, soit +17%) est supérieure à celle constatée au premier semestre (+0,2 M€ à 8,4 M€, soit +3%) et permet ainsi de confirmer une nouvelle année de croissance rentable, avec des niveaux élevés et significatifs de marge opérationnelle, de trésorerie et de résultats en 2023.

La dynamique commerciale fin 2023 et début 2024 est encourageante et a permis la finalisation de plusieurs projets, aussi bien en France qu'en Europe, avec notamment la première commande liée à la préparation du projet MCx en Italie, reçue en décembre 2023. D'autres commandes importantes liées à ce projet devraient être enregistrées au cours de l'exercice 2024.

Plusieurs autres projets, de moindre envergure, ont été finalisés fin 2023, aussi bien dans le domaine public, avec la solution **team on mission**, que dans le domaine privé avec la solution **team on the run**.

De nouveaux partenariats techniques et commerciaux sont également en cours de négociation ou de finalisation, et démontrent que la technologie de plateformes développée par le Groupe est devenue indispensable pour une majorité d'acteurs importants du secteur.

Les revenus récurrents générés par l'activité "legacy" devraient quant à eux rester stables en 2024. Cependant, plusieurs projets de migration de plateformes, en Europe et aux États-Unis, pourraient se concrétiser dans les prochains mois et impacter ainsi positivement l'activité.

Le Groupe dispose des moyens financiers pour augmenter encore l'avance technologique de ses solutions, et des investissements humains et techniques importants seront ainsi effectués dans les prochains mois pour renforcer encore la souveraineté, la sécurité, la mise aux normes (notamment 3GPP) et l'évolutivité des solutions proposées. Tous ces développements, techniques et fonctionnels, augmentent encore la valeur opérationnelle des solutions. Apporter des solutions "tout-en-un", modulaires et fonctionnelles, permet aux clients / prospects de s'affranchir des contraintes techniques et organisationnelles auxquelles ils sont confrontés actuellement.

Si l'adoption de solutions de communications et d'activités critiques devrait s'accélérer à terme, la variable temps demeure une inconnue et les cycles de vente restent longs, ce qui oblige toujours à une relative prudence. Une croissance régulière et rentable reste l'objectif prioritaire du Groupe, qui va donc continuer à développer son écosystème commercial, notamment indirect, pour diversifier encore ses sources de revenus dans les prochains mois.

---

*Prochain communiqué financier : Résultats annuels 2023, le lundi 18 mars 2024*

---

**À propos de STREAMWIDE (Euronext Growth: ALSTW)**

Acteur majeur depuis plus de 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 critiques) 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.

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) – FRO010528059.

Pour plus d'informations, <https://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](mailto:investisseur@streamwide.com)

Grégoire Saint-Marc  
Investor Relations  
T +33 1 53 67 36 94  
[streamwide@actus.fr](mailto:streamwide@actus.fr)

Amaury Dugast  
Press Relations  
T +33 1 53 67 36 34  
[adugast@actus.fr](mailto:adugast@actus.fr)

