

**COMMUNIQUÉ
DE PRESSE****REVENUS ANNUELS 2025 : 26,3 M€****CROISSANCE SOUTENUE : +25%**

Croissance portée par l'activité "plateformes" (+36%)
et par les revenus récurrents SaaS associés (+285%)

STREAMWIDE (FR0010528059 – ALSTW – Éligible PEA PME-ETI), le spécialiste des solutions logicielles de communications et d'activités critiques, annonce un chiffre d'affaires consolidé de 26,3 M€ au titre de 2025, en croissance soutenue de +25,2% (+5,3 M€).

Les revenus 2025 progressent de façon significative, portés par une activité "plateformes" très dynamique, notamment en Amérique du Nord avec le démarrage du contrat majeur en mode SaaS ("Software as a Service") avec AT&T-FirstNet®. La bonne orientation du reste de l'activité permet d'afficher des revenus de l'activité "plateformes" (**team on mission** et **team on the run**) de 19,9 M€ (+36%) et des revenus "legacy" stables à 6,3 M€ en 2025. L'activité SaaS étant appelée à se développer de manière importante dans les prochains mois, le Groupe isole désormais ces revenus dans une catégorie spécifique.

Le chiffre d'affaires au 31 décembre 2025 se détaille comme suit :

en k€	FY 2025	%CA	FY 2024	%CA	Var.	Var.%
TOTAL CHIFFRE D'AFFAIRES	26 292		21 004		+5 288	+25%
CA Licences	11 100	42%	8 869	43%	+2 231	+25%
CA Maintenance	7 256	28%	5 679	27%	+1 577	+28%
CA Prestations de services	6 032	23%	5 962	28%	+70	+1%
CA Récurrent SaaS	1 904	7%	494	2%	+1 410	+285%
CA activité "plateformes"	19 949	76%	14 658	70%	+5 291	+36%
CA activité "legacy"	6 343	24%	6 346	30%	(3)	ns

Les procédures d'audit sur les revenus annuels 2025 sont en cours.

**FORTE AUGMENTATION DU CHIFFRE D'AFFAIRES "PLATEFORMES" ET DES
REVENUS RÉCURRENTS ASSOCIÉS**

Croissance de l'activité "plateformes" : les plateformes de communications critiques **team on mission** et d'activités critiques **team on the run**, dont les revenus annuels augmentent de +36% à 19,9 M€, représentent dorénavant 76% des revenus annuels totaux du Groupe (+6 points par rapport à l'exercice 2024).

**COMMUNIQUÉ
DE PRESSE**

L'exercice 2025 est marqué par une internationalisation des revenus du Groupe, qui représentent 39% de l'activité annuelle 2025 contre 31% en 2024. Pour mémoire, les revenus provenant des intégrateurs français (par exemple Airbus) contribuent aux revenus France, même si la majorité de leurs plateformes sont situées à l'étranger.

Le Groupe a franchi une étape clé avec le gain et le lancement d'un contrat significatif pour AT&T, leader mondial des télécommunications et acteur majeur de la sécurité publique aux États-Unis (FirstNet®), témoignant de la pertinence de ses solutions et de sa capacité à exécuter des projets complexes, à grande volumétrie et à forte valeur ajoutée. Ce projet a permis d'enregistrer des revenus récurrents à hauteur de 1,4 M€ au 31 décembre 2025.

Ce projet SaaS amorce ainsi un modèle récurrent à forte valeur pour STREAMWIDE (licences en mode SaaS, support et services associés) avec une montée en puissance progressive et un potentiel significatif de revenus futurs.

D'autres projets ont également été initiés et déployés au cours de l'année 2025, notamment en Europe et en Asie, illustrant la stratégie de diversification du Groupe vers le marché Entreprises. Le marché de la sécurité publique bénéficie quant à lui des revenus récurrents issus du partenariat avec Airbus Public Safety and Security (ex SLC) et du projet STORM (contrat pluriannuel de support), revenus en progression sous l'effet notamment des flux récurrents de maintenance des plateformes en production, en lien avec le nombre croissant d'utilisateurs.

Par nature, les revenus de l'activité "plateformes", qui s'élèvent à 19,9 M€ au 31 décembre 2025, se composent de :

- revenus de Licences (9,6 M€), en augmentation de +2,1 M€
- revenus de Services (5,2 M€), en augmentation de +0,8 M€
- revenus de Maintenance (3,2 M€), en augmentation de +1,0 M€
- revenus récurrents SaaS (1,9 M€), en augmentation de +1,4 M€

La croissance des revenus de Licences a été portée par les nombreux projets déployés au cours de l'année 2025, démontrant la capacité du Groupe à diversifier ses sources de revenus en proposant sa technologie au-delà du seul secteur "public safety", où sa solution **team on mission** est déjà reconnue et éprouvée.

Les revenus de Services professionnels, par nature non récurrents, sont principalement liés aux prestations techniques réalisées dans le cadre des projets déployés en 2025. Leur évolution est issue et dépend de la combinaison commerciale des différents projets et du lien entre les licences commercialisées et les services requis. En 2025, la progression des Services professionnels est directement liée à celle des licences vendues.

Enfin, la progression des revenus de Maintenance provient essentiellement du projet STORM et de l'exploitation croissante des plateformes déjà déployées par Airbus PSS. Ces revenus récurrents de maintenance continueront d'augmenter dans les prochains mois, soutenus par les récentes mises en production et les ventes de licences observées depuis plusieurs semestres.

**COMMUNIQUÉ
DE PRESSE**

Revenus récurrents SaaS de 1,9 M€ : le Groupe isole cette nature de revenus depuis l'exercice 2025 car ils sont amenés à se développer de façon importante au cours des prochains mois, notamment dans le cadre du contrat majeur avec AT&T-FirstNet®. Les revenus SaaS proviennent des abonnements issus de contrats annuels ou pluriannuels, dans le cadre de mise à disposition de licences, intégrant les services de SaaS dédiés.

Outre les revenus historiques issus de la solution **team on the run**, le Groupe enregistre en 2025 les premiers revenus récurrents liés au contrat SaaS avec AT&T-FirstNet® en Amérique du Nord (1,4 M€), correspondant aux engagements minimums pour deux trimestres d'exploitation, tout en sachant que le lancement commercial de la solution n'a pas encore eu lieu.

Stabilité de l'activité "legacy" de 6,3 M€ : l'activité historique "legacy" (solutions pour opérateurs télécom), qui ne nécessite plus ou peu d'investissements capitalistiques, représente 24% des revenus annuels 2025, contre 30% des revenus annuels 2024.

Les ventes de licences augmentent de +0,1 M€ sur la période suite à de nouveaux projets en Amérique du Nord et à des extensions de plateformes en France, pour s'établir à 1,5 M€ au 31 décembre 2025. Les revenus issus des services "legacy" (0,9 M€) diminuent de -0,7 M€, à la suite d'une évolution de plateformes réalisée ponctuellement en 2024 pour un client européen du Groupe. Les flux récurrents de maintenance (4,1 M€) progressent quant à eux de +0,6 M€ au 31 décembre 2025.

— **PERSPECTIVES : FORT DÉVELOPPEMENT DE L'ACTIVITÉ SAAS,
DIVERSIFICATION ET INTERNATIONALISATION DES REVENUS**

Comme annoncé mi-2025, la dynamique de croissance du 2nd semestre (+26%) est équivalente à celle observée au 1^{er} semestre de l'exercice, avec un effet de base plus important et une très forte augmentation des revenus SaaS. Avec une structure de coûts en progression maîtrisée, l'impact du 2nd semestre sur l'activité (+3,1 M€), et la croissance annuelle ainsi générée (+5,3 M€), sera positif sur la marge opérationnelle et les résultats annuels 2025, attendus en hausse par rapport à ceux de 2024.

Après une année 2025 dynamique, qui s'est traduite par une forte croissance des revenus, 2026 sera marqué par un effet de base exigeant pour l'activité "plateformes". Le lancement commercial de la solution "Fusion" d'AT&T-FirstNet® devrait intervenir au cours du 1^{er} trimestre 2026, après sa mise à disposition actuelle au profit d'une trentaine d'agences américaines pour tests et validation. Pour rappel, le Groupe ne distribue pas directement la solution aux agences de sécurité publique et c'est uniquement son client, AT&T, qui propose la solution Fusion dans le cadre de son offre FirstNet®. Les prochains mois seront donc importants pour appréhender l'appétence des utilisateurs pour cette nouvelle solution ainsi que la performance commerciale du distributeur, comme dans tout lancement d'un nouveau projet SaaS.

**COMMUNIQUÉ
DE PRESSE**

En parallèle, les projets en cours dans d'autres zones géographiques, notamment en Asie-Pacifique, sont très encourageants et d'autres opportunités ou extensions de bases installées et déployées depuis peu, pourraient bientôt se concrétiser, dans le sillage du projet AT&T en Amérique du Nord.

Enfin, l'écosystème de ventes indirectes du Groupe, toujours plus développé, devrait également permettre de cibler et de participer à plusieurs projets importants en 2026 dans différents secteurs d'activité (défense, transports, énergie), malgré des cycles décisionnels toujours longs.

L'activité "legacy" ne devrait quant à elle pas évoluer de façon significative et continuera de générer des revenus récurrents et rentables du même ordre que ceux constatés en 2025.

La croissance rentable reste l'objectif du Groupe en 2026. Les investissements humains et techniques, nécessaires pour maintenir et accentuer encore l'avance technologique éprouvée des solutions développées par STREAMWIDE, continueront à être pilotés et effectués dans cette logique.

L'exposition directe du Groupe à la disruption IA restera limitée à moyen terme. Même s'il existe bien une exploitation du "deep learning" et des "LLM" dans l'amélioration de certaines fonctionnalités critiques des solutions STREAMWIDE, le caractère physique complexe des logiciels développés et des technologies mises en œuvre (protocoles de télécommunication en couches basses) atténue le risque d'une utilisation invasive de l'IA. Les architectures et les environnements très sécurisés dans lesquelles les solutions STREAMWIDE sont proposées et développées limitent également fortement l'utilisation massive de l'IA. Enfin, la criticité opérationnelle et l'importance des décisions humaines dans les secteurs d'activité adressés par le Groupe réduisent, par nature, le risque de substitution brutale par l'IA agentique.

Les objectifs d'internationalisation et de récurrence accrue des revenus, qui se sont nettement matérialisés en 2025, vont se poursuivre en 2026. À ce titre, le déploiement du projet AT&T-FirstNet® va constituer un levier structurant et majeur pour remplir ces objectifs. STREAMWIDE se positionne ainsi sur une nouvelle trajectoire ambitieuse, capable de transformer son profil de croissance à moyen terme.

*Agenda financier : **résultats annuels 2025**,
le mardi 24 mars 2026, après la clôture des marchés d'Euronext à Paris.*

**COMMUNIQUÉ
DE PRESSE****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 140 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. STREAMWIDE est éligible aux FCPI et aux PEA-PME.

Pour plus d'informations, www.streamwide.com et visitez nos pages LinkedIn [@streamwide](#) et X [@streamwide](#).

Contacts

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

Mathieu Omnes
Relation investisseurs
T +33 1 53 67 36 92
streamwide@actus.fr

Amaury Dugast
Relation presse
T +33 1 53 67 36 34
adugast@actus.fr

