

NOUVELLE CROISSANCE SOUTENUE DES REVENUS SEMESTRIELS (+12% à 12,8 M€)

Forte augmentation des revenus SaaS (+197%) et bonne tenue du reste de l'activité plateformes et legacy

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 12,8 M€ au titre du 1^{er} semestre 2026, en croissance soutenue de +1,3 M€ (+12%), après une forte croissance (+24%) déjà constatée au 1^{er} semestre 2025.

Les revenus du 1^{er} semestre 2026 progressent de façon significative, portés par une activité dynamique en Amérique du Nord et en Asie Pacifique. Les deux activités du Groupe (Plateformes et Legacy) sont en croissance au 1^{er} semestre 2026, malgré des effets de base exigeants. Les revenus de l'activité "plateformes" (**team on mission** et **team on the run**) progressent de +0,5 M€ (+6%) et les revenus "legacy" de +0,8 M€ (+30%) au 1^{er} semestre 2026. La croissance de l'activité "plateformes" est principalement portée par les revenus récurrents SaaS, multipliés par 3 au cours du 1^{er} semestre 2026.

Le chiffre d'affaires semestriel se détaille comme suit :

en k€	S1 2026	%CA	S1 2025	%CA	Var.	Var.%
TOTAL CHIFFRE D'AFFAIRES	12 792		11 464		+1 328	+12%
CA Licences	4 032	32%	4 403	38%	-372	-8%
CA Maintenance	3 903	30%	3 700	32%	+203	+5%
CA Prestations de services	3 243	25%	2 817	25%	+426	+15%
CA Récurrent SaaS	1 614	13 %	544	5%	+1 070	+197%
CA activité "Plateformes"	9 304	73%	8 774	75%	+530	+6%
CA activité "Legacy"	3 488	27%	2 690	25%	+798	+30%

Les procédures d'audit sur les revenus semestriels 2026 sont en cours.

PROGRESSION DES REVENUS "PLATEFORMES" ET DES REVENUS RÉCURRENTS ASSOCIÉS

Croissance et évolution de l'activité "Plateformes": les plateformes de communications critiques **team on mission** et d'activités critiques **team on the run**, dont les revenus semestriels augmentent de +6% à 9,3 M€, représentent 73% des revenus semestriels totaux du Groupe.

**COMMUNIQUÉ
DE PRESSE**

Au 1^{er} semestre 2026, le projet AT&T-FirstNet® amorce, comme annoncé, un modèle récurrent à forte valeur pour STREAMWIDE (licences en mode SaaS et support et services associés) avec une montée en puissance progressive et un potentiel significatif de revenus futurs. L'exploitation des data centers au 1^{er} semestre, ainsi que les revenus d'abonnements garantis, permettent à l'activité SaaS de progresser de +197% (x3) à 1,6 M€, pour représenter déjà 13% de l'activité totale du Groupe au 30 juin 2026, contre seulement 5% au 30 juin 2025.

D'autres projets ont été déployés au cours du 1^{er} semestre 2026, notamment aux Philippines, illustrant la stratégie de diversification géographique du Groupe. Toutes activités confondues, les revenus Export (52%) sont désormais supérieurs aux revenus France (48%). Cette tendance s'explique également par une baisse des revenus de licences issus du partenariat avec Airbus Public Safety and Security (ex SLC), à la suite de commandes importantes intervenues début 2025 et non récurrentes début 2026. Si des commandes Airbus sont d'ores et déjà assurées d'ici fin 2026, de nouvelles négociations auront prochainement lieu pour anticiper les revenus potentiels des prochaines années. Enfin, les revenus issus du projet STORM (contrat pluriannuel de support et services) ont augmenté légèrement au cours du 1^{er} semestre 2026, grâce à des prestations de services dédiées.

Par nature, les revenus de l'activité "Plateformes", qui s'élèvent à 9,3 M€ au 1^{er} semestre 2026, se composent de :

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

L'évolution des revenus de Licences illustre celle de l'activité du Groupe avec une forte croissance des revenus récurrents SaaS au détriment du modèle "on premise". Cela implique également un poids relatif de la solution **team on the run** plus important qu'auparavant. Les revenus issus de la solution **team on mission**, reconnue et éprouvée, dépendent toujours quant à eux des déploiements effectifs des différents projets "public safety" en cours, notamment en Europe et au Moyen-Orient.

Les revenus de Services professionnels, par nature non récurrents, sont bien orientés, consécutivement aux différents projets menés par le Groupe. Cela démontre le dynamisme de l'activité "Plateformes", tous segments et toutes zones géographiques confondus.

Enfin, la progression des revenus de Maintenance provient de l'exploitation croissante des plateformes déjà déployées. 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.

Hausse de l'activité "Legacy" à 3,5 M€ : l'activité historique "Legacy" (solutions pour opérateurs télécom), qui ne nécessite plus ou peu d'investissements capitalistiques, représente 27% des revenus semestriels 2026, contre 25% au 1^{er} semestre 2025. Cette croissance s'explique principalement par celle des revenus de Licences (+0,7 M€) et de Services professionnels (+0,3 M€), suite au déploiement d'un projet en Amérique du Nord.

**COMMUNIQUÉ
DE PRESSE****PERSPECTIVES : DÉVELOPPEMENT DE L'ACTIVITÉ SAAS, DIVERSIFICATION ET INTERNATIONALISATION DES REVENUS**

L'ensemble des activités du Groupe progresse au 1^{er} semestre 2026. Cette croissance solide (+12%), malgré des effets de base exigeants, repose sur des relais de développement différents de ceux observés en 2025. En effet, comme cela avait été anticipé l'an dernier, le mix d'activité évolue avec une part désormais significative des revenus récurrents liés à la distribution en mode SaaS. Cela démontre la capacité du Groupe à exécuter sa stratégie de diversification des revenus, tout en augmentant de façon significative leur récurrence. L'internationalisation des sources de revenus se traduit aussi désormais par une proportion plus importante des revenus "Export" par rapport aux revenus "France". Alors que la croissance des revenus annuels est désormais assurée, son ampleur dépendra du calendrier et de la vitesse de déploiement des nombreux projets en cours.

La collaboration opérationnelle, technique et commerciale avec AT&T-FirstNet® a été positive et efficace au cours du 1^{er} semestre. Le minimum garanti en termes d'abonnements mensuels est presque déjà atteint, après seulement quelques semaines d'exploitation en phase de test de la solution. L'acceptance finale du projet et de la solution FirstNet® Fusion a été prononcée le 15 juillet 2026. La "General Availability", disponibilité et mise en production généralisées du service, sera annoncée par AT&T-FirstNet® dans les prochains jours. Les volumes d'abonnements au service, et donc les revenus récurrents, devraient ainsi augmenter rapidement dans les prochains mois, confirmant le fort potentiel de ce marché. En parallèle, plusieurs autres projets autour de la solution Fusion sont en développement et devraient également permettre au Groupe d'enregistrer des revenus importants au cours des prochains mois.

La dynamique commerciale est donc toujours bien présente et encourageante à mi-année, également en Asie-Pacifique où de nouveaux projets ou extensions de plateformes déjà opérationnelles pourraient se concrétiser à court ou moyen terme, dans le sillage du projet AT&T-FirstNet®. L'écosystème de ventes indirectes du Groupe, toujours plus développé, devrait lui aussi permettre de cibler et de participer à plusieurs projets importants au cours du 2nd semestre 2026 dans différents secteurs d'activité (défense, transports, énergie), malgré des cycles décisionnels toujours longs.

L'activité "Legacy" devrait également profiter d'un 2nd semestre 2026 soutenu, avec quelques nouveaux projets importants de mise à niveau de plateformes existantes, notamment en France et en Amérique du Nord.

Le Groupe dispose des moyens financiers pour accroître encore l'avance technologique de ses solutions, renforcer leur souveraineté, leur sécurité, leur standardisation et leur évolutivité. Par ailleurs, le Groupe rappelle que son exposition aux risques de disruption liés à l'IA est limitée à moyen terme. Si l'IA est utilisée pour améliorer certaines fonctionnalités des solutions STREAMWIDE, la complexité des technologies développées, les environnements sécurisés et la forte criticité opérationnelle des secteurs d'activité adressés limitent le risque d'une substitution significative par l'IA, notamment l'IA agentique.

**COMMUNIQUÉ
DE PRESSE**

Les objectifs d'internationalisation et de récurrence accrue des revenus se sont matérialisés au 1^{er} semestre 2026. Cette tendance devrait s'accroître au 2nd semestre 2026. Le déploiement du projet AT&T-FirstNet® constitue un levier structurant et majeur pour confirmer cette tendance. STREAMWIDE reste donc positionné sur une trajectoire ambitieuse, capable de transformer son profil de croissance à moyen terme.

*Agenda financier : **Résultats semestriels 2026, le mardi 22 septembre 2026,**
après la clôture des marchés d'Euronext à Paris*

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 multimédias, la VoIP, le talkie-walkie (MCPTT et MCx de 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) – FR0010528059.

Pour plus d'informations, consultez www.streamwide.com ou visitez nos pages LinkedIn [@streamwide](https://www.linkedin.com/company/streamwide) et X [@streamwide](https://twitter.com/streamwide).

Contacts

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

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

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

