

**CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL 2017 : 5,8 M€**  
**STABILITE DES REVENUS RECURRENTS**  
**DIMINUTION DES REVENUS DE LICENCES**  
**ANNEE DE TRANSITION ET NOUVEAUX MARCHES ADRESSES**

Paris, le 26 février 2018 – StreamWIDE (FR0010528059 – ALSTW), le spécialiste des solutions de téléphonie et de communication à valeur ajoutée de nouvelle génération, annonce un chiffre d'affaires annuel en diminution de (3,8) M€. Il s'élève à 5,8 M€ au titre de 2017 et se détaille comme suit :

en K€	31-déc-17	%CA	31-déc-16	%CA	Variation (K€)	Variation %
<b>TOTAL CA</b>	<b>5 754</b>		<b>9 582</b>		<b>-3 828</b>	<b>-40%</b>
CA Licences	1 326	23%	3 730	38%	-2 404	-64%
CA Maintenances	3 774	66%	3 802	40%	-28	-1%
CA Prestations de services	644	11%	1 293	13%	-649	-50%
CA Ventes tierces	10	0%	757	8%	-747	-99%
CA France	2 019	35%	3 352	35%	-1 333	-40%
CA Export	3 735	65%	6 230	65%	-2 495	-40%

## 2017 : UNE ANNEE DE TRANSITION

Comme indiqué déjà depuis plusieurs mois, le contexte sectoriel des télécommunications reste difficile avec des décisions d'investissement dans les services qui souffrent d'un immobilisme certain. Les rares opportunités présentes sont traitées et proposées dans des délais toujours très longs, et si le Groupe reste opportuniste dans ce marché historique, les efforts commerciaux et techniques ont clairement porté en 2017 sur les nouveaux marchés et les prochains relais de croissance.

Les effets de base, pénalisant déjà les revenus du premier semestre 2017 (0,6 M€ de licences et 0,6 M€ de ventes tierces non récurrentes en 2017), pèsent également fortement sur les revenus du second semestre de l'exercice. En effet, une vente significative de licences (1,6 M€), réalisée en France au second semestre 2016, n'a pas été compensée au second semestre 2017.

Seuls les revenus récurrents de maintenance restent stables sur la période (3,8 M€). Cela devrait perdurer dans les prochains mois.

Enfin, les services subissent également la non récurrence de nouveaux projets importants dans l'activité historique. Leur diminution s'explique par plusieurs missions qui ont été menées et terminées en 2016 alors qu'un nombre moins importants de projets a été mené en 2017. Les ventes tierces, quant à elles, concernaient en 2016 un projet et un client européen spécifique. Aucune vente tierce significative n'a été réalisée en 2017.

## Communiqué de presse

La répartition géographique des revenus (France 35% / Export 65%) est stable entre 2017 et 2016. Les effets de base négatifs l'ont été autant en France qu'en Europe notamment, ce qui explique cette stabilité.

Les revenus annuels 2017, et leur diminution marquée, sont conformes aux attentes du Groupe, telles que présentées à mi année. Le Groupe a anticipé depuis plusieurs mois maintenant cette situation et concentre dorénavant ses efforts techniques et commerciaux sur les nouvelles solutions qu'il propose. L'année 2017 est ainsi une année de transition pour le Groupe entre ses activités historiques (même s'il reste très concurrentiel avec ses offres des messageries vocales et de facturation temps réel) et ses dernières solutions développées, ouvrant de nouveaux marchés à fort potentiel.

### **PERSPECTIVES : UNE SOLUTION RECONNUE ET DES NOUVEAUX MARCHES STRATEGIQUES**

Comme pressenti au premier semestre de l'exercice, l'année 2017 est marquée par un net recul des revenus issus de l'activité historique, par une dégradation corrélative des résultats et par des efforts commerciaux centrés sur les nouveaux produits et les nouveaux marchés.

La structure de coûts actuelle du Groupe lui permet encore de disposer des moyens nécessaires, humains et financiers, pour continuer les développements techniques et commerciaux de sa nouvelle solution "*Team On The Run*" ([www.teamontherun.com](http://www.teamontherun.com)) et de sa déclinaison durcie pour les missions et communications critiques "*Team On Mission*" ([www.teamonmission.com](http://www.teamonmission.com)). La solution est distribuée en mode SaaS mais aussi en mode installé sur le réseau privé du client, via une approche commerciale diversifiée.

Les fonctionnalités nombreuses, performantes et configurables, sont proposées actuellement sous forme de 4 packs distincts et complémentaires ("Messaging", "Voice", "Geolocation" et "My Business / My Mission"). Elles répondent ainsi aux besoins de plus en plus précis et concrets des différentes entreprises et organisations. *Team On The Run* est aujourd'hui une solution professionnelle unique, simple et efficace, à destination de tous, familiers ou non du numérique.

Les efforts commerciaux réalisés en 2017 l'ont été avec les mêmes approches commerciales spécifiques mises en place depuis 2016 :

- (i) Approche directe envers tous types d'entreprises en privilégiant le mode SaaS ;
- (ii) Approche sectorielle forte, ciblée, en mode direct et indirect via des intégrateurs, en proposant des fonctionnalités spécifiques comme le MCPTT par exemple (Mission Critical Push-To-Talk) à travers la solution sécurisée "*Team On Mission*" ;
- (iii) Approche directe et indirecte en partenariat avec différents intégrateurs pour adresser le vaste marché de la transformation digitale, en proposant une solution concrète, à travers le module "My Business", *Team On The Run* se positionnant alors comme une véritable solution globale et "tout en un" de "*Business Process Communication*".

Ces 3 approches sont déclinées simultanément par le Groupe, en fonction de leur adéquation aux demandes de marché et aux zones géographiques couvertes. Si l'approche directe privilégiant le mode SaaS trouve surtout à s'appliquer d'ores et déjà aux USA, la seconde approche sectorielle MCPTT est plus présente en Europe et en France en particulier. Enfin, la troisième approche visant le marché de la transformation digitale est encore peu concrète mais devrait s'accélérer dans les prochains mois.



## Communiqué de presse

Le positionnement du Groupe à travers sa solution "durcie" et sécurisée *Team On Mission* devrait se concrétiser très prochainement. Un marché MCPTT français important, structurant et stratégique pourrait être remporté par le Groupe dans les prochaines semaines. Cela lui permettrait de concrétiser les efforts, aussi bien techniques que commerciaux, déployés sur ce marché. Cette opportunité permettrait ainsi au Groupe de valider la stratégie suivie depuis le début des développements des solutions *Team On The Run* et *Team On Mission* et de se positionner comme un acteur majeur de ces nouveaux marchés. Par ailleurs, l'aspect stratégique de ce marché pourrait déclencher de nombreux autres nouveaux projets, aussi bien dans la sphère publique (gouvernements, ministères, administrations...) que privée (opérateurs d'importance vitale).

L'impact sur les revenus 2018, bien qu'important, de cette seule opportunité française devrait permettre au Groupe de stabiliser ses revenus 2018 par rapport à 2017 et de réaliser, pour la première fois, une part significative de ses revenus dans ces nouveaux marchés à fort potentiel. L'année de transition 2017 devrait donc rapidement permettre à l'exercice 2018 d'être une année de pivot en termes de marchés et de clients. Le Groupe devrait ainsi conforter puis développer, dans les prochains mois, sa place et son rôle dans ce nouvel écosystème.

*Prochain communiqué financier : Résultats Annuels 2017, le lundi 26 mars 2018*

### A propos de StreamWIDE (Alternext Paris : ALSTW)

Acteur majeur sur le marché des logiciels de communication, StreamWIDE fournit depuis plus de 15 ans des services à valeur ajoutée de nouvelle génération aux opérateurs télécoms fixes et mobiles, partout dans le monde : messagerie vocale, facturation et taxation d'appels en temps réel, numéros virtuels, services de conférence ou encore centre d'appels.

Team On The Run, le dernier produit développé par StreamWIDE, est une solution tout en un de communication et de management des process, bénéficiant de nombreuses fonctionnalités telles que la géolocalisation, le NFC, le talkie-walkie, la VoIP et le WebRTC, et permettant ainsi aux entreprises de simplifier la communication et de digitaliser leur activité de manière sécurisée.

Basé en France et présent en Europe, aux USA, en Chine, à Singapour et en Afrique, StreamWIDE est coté sur Euronext Growth (Paris) – FR0010528059 – ALSTW.

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



Labellisé « entreprise innovante » par Bpifrance, StreamWIDE est éligible aux FCPI et aux PEA-PME



### Contacts

#### StreamWIDE

Pascal Béglin / Olivier Truelle

Président Directeur général / DAF

Email : [investisseur@streamwide.com](mailto:investisseur@streamwide.com) / tél.: +33 (0)1 70 08 51 00