

CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL 2016 : 9,6 M€ PROGRESSION DES REVENUS AU S2 2016 REVENUS ANNUELS CONFORMES AUX ATTENTES OFFRE ELARGIE ET RELAIS DE CROISSANCES CIBLES

Paris, le 20 février 2017 – StreamWIDE (FR0010528059 – ALSTW), le spécialiste des solutions de communication à valeur ajoutée de nouvelle génération, annonce un chiffre d'affaires annuel en augmentation de près de 1 M€. Il s'élève à 9,6 M€ au titre de 2016 et se détaille comme suit :

en K€	31-déc-16	%CA	31-déc-15	%CA	Variation (K€)	Variation %
TOTAL CA	9 582		8 631		951	11%
CA Licences	3 730	39%	4 486	51%	-756	-17%
CA Maintenances	3 802	40%	3 440	40%	362	11%
CA Prestations de services	1 293	13%	627	7%	666	106%
CA Ventes tierces	757	8%	78	1%	679	871%
CA France	3 352	35%	1 679	19%	1 673	100%
CA Export	6 230	65%	6 952	81%	-722	-10%

REVENUS ANNUELS EN PROGRESSION DE 11%

Dans un contexte économique incertain, les décisions d'investissements dans les services télécom souffrent toujours d'un certain attentisme. Cependant, certaines opportunités sont toujours présentes et le Groupe reste très bien positionné et très concurrentiel sur l'ensemble des marchés, de la messagerie vocale fixe et mobile aux systèmes de facturation en ligne.

Comme annoncé précédemment, la diminution des revenus constatée au premier semestre était transitoire et le second semestre de l'exercice a été positif : les revenus sont en augmentation de 33% et s'établissent à 5,6 M€ contre 4,2 M€ au second semestre 2015.

Si les revenus de licence sont en diminution globale de 0,8 M€ en 2016, ils progressent cependant au second semestre suite notamment à un nouveau client important en France et à des commandes supplémentaires d'un client européen. En parallèle, un client historique américain, très actif depuis 2014, continue sa croissance organique mais dans des proportions moindres que lors des précédentes périodes. Les ventes de licences en France étant significatives au second semestre, elles impactent l'ensemble des revenus de la zone, qui ressortent à 35% en fin d'année contre seulement 19% fin 2015 et 17% fin juin 2016.

Les revenus de maintenance sont en progression constante (11% en 2016), essentiellement sous l'effet des augmentations de volumes traités constatées aux Etats-Unis et de la mise en production de nouvelles plateformes. Ces revenus pourraient stagner à terme et leur récurrence remise en cause par certains clients, ce qui illustre bien la complexité actuelle du secteur.

Communiqué de presse

Les services progressent de façon significative (+0,7 M€), suite à des missions et interventions engagées depuis plusieurs mois et qui ont pris fin au cours du second semestre, notamment en Europe. Enfin, les ventes tierces enregistrent une vente significative et spécifique de matériels informatiques, au cours du premier semestre 2016, pour le compte d'un client européen.

Les revenus annuels, et leur progression, sont donc conformes aux attentes du Groupe, telles que présentées à mi année. Certains dossiers, qui auraient pu être finalisés fin 2016, restent actifs et pourraient être conclus dans les prochaines semaines. Cependant, le Groupe est toujours prudent quant à son activité historique, dans une conjoncture difficile et un marché qui continue à se contracter. A date, les revenus du Groupe en 2017 ne sont assurés que par les flux de maintenance et les efforts commerciaux devront être ciblés et efficaces pour permettre à l'activité historique de rester équilibrée.

PERSPECTIVES : OFFRE ELARGIE ET RELAIS DE CROISSANCE CIBLES

Dans un marché historique indécis, peu porteur et enclin aux restructurations et concentrations des acteurs, le Groupe a prouvé sa capacité de résilience. Sa structure de coûts actuelle lui permet ainsi 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).

L'année 2016 a ainsi été marquée par le développement continu de nouvelles fonctionnalités pour la solution *Team On The Run* : les fonctionnalités déjà disponibles et proposées actuellement sous forme de 3 packs distincts ("business messaging", "business voice" et "business geolocation") se voient ainsi complétées par un module de création, de gestion et de management des process ("My Business"). La solution proposée est donc aujourd'hui une plateforme complète de transformation digitale, simple, adaptative et accessible aux entreprises et administrations de toutes tailles et de tous secteurs. "My Business" permet de dépasser le "Business Process Management" en lui apportant flexibilité, communication et mobilité.

L'offre élargie de *Team On The Run* doit permettre au Groupe de se positionner en 2017 sur 3 marchés distincts et identifiés avec des approches commerciales spécifiques :

- (i) Une approche directe envers tous types d'entreprises, en privilégiant le mode SaaS, dont les premiers succès au quatrième trimestre 2016, notamment aux Etats-Unis, sont encourageants pour les prochains mois.
- (ii) Une approche sectorielle forte et ciblée, en proposant des fonctionnalités spécifiques comme le MCPTT par exemple (Mission Critical Push To Talk) à travers la solution "*Team On Mission*", qui répond à des enjeux et à des demandes précises de certains acteurs (administrations publiques et opérateurs d'importance vitale), dans un marché de plus en plus actif et aux budgets importants.
- (iii) Une approche directe et indirecte en partenariat avec différents intégrateurs (sociétés informatiques et de conseil) pour adresser le vaste marché de la transformation digitale interne des entreprises, en proposant une solution innovante, performante et concrète.

Ces 3 approches sont déclinées simultanément par le Groupe, en fonction de leur adéquation aux demandes de marché et aux zones géographiques couvertes. Les premiers succès et opportunités significatives sont d'ores et déjà présents. L'année 2017 devrait permettre de les concrétiser, puis de les accélérer.



SHAPING
INNOVATION

Communiqué de presse

Si l'environnement sectoriel historique du Groupe incite toujours à une réelle prudence, l'augmentation des revenus en 2016 est satisfaisante et conforme aux attentes exprimées à mi année. L'équilibre de l'activité historique permet au Groupe de rester innovant en proposant une véritable plateforme de transformation digitale, unique, évolutive et mobile.

Le développement et le déploiement des réseaux de communication mobile de nouvelle génération (LTE-4/5G) et des appareils intelligents (smartphones, tablettes, objets connectés...) ouvrent de nouvelles perspectives et opportunités importantes à court et moyen termes pour transformer, en interne, les entreprises et les organisations. *Team On The Run*, avec le lancement prochain du module "My Business" se positionne ainsi parfaitement dans ce nouveau marché. Cette solution de "Business Process Communication" répond aux attentes actuelles des entreprises et des administrations en leur apportant une solution complète et évolutive pour digitaliser et automatiser leurs process, et pour concrétiser rapidement leur transformation digitale.

Prochain communiqué financier : Résultats Annuels 2016, le lundi 20 mars 2017

A propos de StreamWIDE (Alternext Paris : ALSTW)

Akteur 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 et en Afrique, StreamWIDE est coté sur Alternext Paris (Euronext) – 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 / CFO
Tél.: +33 (0)1 70 08 51 00
investisseur@streamwide.com