

## CHIFFRE D'AFFAIRES SEMESTRIEL 2017 : 2,8 M€ EFFET DE BASE DEFAVORABLE POUR LES VENTES DE LICENCES VENTES TIERCES 2016 NON RECONDUITES EN 2017 STABILITE DES REVENUS RECURRENTS

Paris, le 24 juillet 2017 – StreamWIDE (FR0010528059 – ALSTW – Eligible PEA PME), le spécialiste des solutions de téléphonie et de communication à valeur ajoutée de nouvelle génération, annonce un chiffre d'affaires de 2,8 M€ au premier semestre 2017. Il se détaille comme suit :

en K€	30-juin-17	%CA	30-juin-16	%CA	Variation (K€)	Variation %
<b>TOTAL CA</b>	<b>2 821</b>		<b>3 962</b>		<b>-1 141</b>	<b>-29%</b>
CA Licences	528	19%	1 122	27%	-594	-53%
CA Maintenances	1 861	66%	1 882	48%	-21	-1%
CA Prestations de services	422	15%	316	8%	106	34%
CA Ventes tierces	10	0%	642	16%	-632	-98%
CA France	984	35%	685	17%	299	44%
CA Export	1 837	65%	3 277	83%	-1 440	-44%

### DES EFFETS DE BASE DEFAVORABLES AU S1 2017

Le contexte sectoriel des télécommunications reste incertain et les décisions d'investissements dans les services souffrent toujours d'un certain immobilisme. Les rares opportunités présentes sont traitées et proposées dans des délais toujours très longs. Les prises de décisions s'effectuent ainsi dans des fenêtres calendaires toujours plus longues, ce qui ne facilite pas la conclusion des appels d'offres et les prises rapides de commandes fermes.

Le Groupe enregistre quant à lui une diminution marquée de ses revenus semestriels, suite à des effets de base défavorables au premier semestre 2017. La répartition géographique des revenus évolue par rapport au premier semestre 2016 (France / Export autour de 35 / 65) dans la mesure où la diminution des revenus provient essentiellement de la zone européenne, hors France. Les ventes significatives réalisées dans cette zone en 2016 n'avaient pas de caractère récurrent (matériel spécifique et licences) et aucune commande nouvelle significative, au cours du premier semestre 2017, n'a permis de les compenser.

L'évolution du chiffre d'affaires du Groupe au premier semestre 2017 (-1,1 M€) provient principalement de celle négative des revenus de licences (-0,6 M€) et des ventes tierces (-0,6 M€). Les autres revenus (maintenances et services) restent, quant à eux, quasi stables sur la période (+0,1 M€).

Au premier semestre 2016, des ventes spécifiques de matériel pour un client européen avaient été enregistrées à hauteur de 0,6 M€. La non récurrence de ces revenus explique la variation constatée au 30 juin 2017.

## Communiqué de presse

Concernant les licences, les ventes envers ce même client européen créent aussi un effet de base défavorable dans le mesure où un montant de 0,6 M€ avait été constaté au premier semestre 2016. La croissance organique d'un client américain, observée depuis quelques semestres, a cessé début 2017, mais d'autres extensions (notamment en France et aux UK) ont permis d'en limiter l'impact négatif.

Même si la récurrence des maintenances peut parfois être remise en cause par certains clients (ce qui illustre la complexité actuelle du secteur), les revenus de maintenance restent stables sur la période. Les bases actuelles de maintenance devraient rester identiques dans les prochains mois. La concentration de certains acteurs, impactant négativement les flux de maintenance, devrait être compensée par les mises en production prochaines de nouvelles plateformes.

Les services progressent de 0,1 M€ sur la période, suite à des missions et interventions engagées depuis plusieurs mois et qui ont pris fin au cours du semestre, notamment en Europe et en Amérique du Sud.

Les revenus attendus au second semestre 2017 ne devraient pas permettre d'afficher une croissance au titre de l'ensemble de l'exercice. Comme au premier semestre, le second sera pénalisé par un effet de base important, suite à la vente de licences réalisées en France au second semestre 2016 (1,6 M€). L'activité historique du Groupe risque donc d'être pénalisée en 2017, seuls les revenus de maintenances et de services conservant leur récurrence et leur niveau atteint au premier semestre.

### **PERSPECTIVES : UNE ANNEE 2017 DIFFICILE**

L'exercice 2017 devrait être marqué par un 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 critiques "*Team On Mission*". 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 continueront d'être mis en œuvre 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 et ciblée, 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*".

## Communiqué de presse

L'évolution négative des revenus au premier semestre 2017 provient d'effets de base négatifs, suite notamment aux ventes importantes de licences intervenues aussi bien au premier semestre 2016 qu'au second. Même si le Groupe conserve toujours une capacité de résilience et des moyens financiers suffisants pour appréhender les prochains mois, le marché historique est tendu avec une rareté des opportunités toujours plus réelle et des dossiers toujours plus longs à finaliser, ce qui empêche une progression continue des revenus. Même si le positionnement de "Team On The Run" sur les différents marchés liés au "Business Process Communication" est plus long que prévu initialement, le Groupe reste confiant dans l'avenir de la solution, dotée d'une technologie disruptive, et dans la perspective de succès commerciaux à venir pour "Team On The Run" et "Team On Mission", impactant dès 2018 les revenus du Groupe.

*Prochain communiqué financier : Résultats Semestriels 2017, le lundi 18 septembre 2017*

---

### 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