



## CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL 2009

Régularité dans la performance avec + 20% de croissance pour le CA 2009



(Paris-FR0010202606-ALBFR), le leader européen des solutions en mode SaaS<sup>1</sup> pour l'optimisation de la relation financière client, publie aujourd'hui son activité pour l'exercice 2009.

### UNE CROISSANCE TRIMESTRIELLE FORTE ET RÉGULIÈRE A 20%

Chiffre d'Affaires non audité Groupe Sidetrade (en milliers d'euros)	2009	2008	Variation
1 <sup>er</sup> trimestre	2 303	1 926	+ 19,6%
2 <sup>nd</sup> trimestre	2 355	1 964	+ 19,9%
3 <sup>ème</sup> trimestre	2 258	1 874	+ 20,5%
4 <sup>ème</sup> trimestre	2 518	2 097	+ 20,1%
Total sur l'exercice 2009	9 434	7 861	+ 20,0%

Sur l'exercice 2009, le Groupe Sidetrade a poursuivi sa croissance à un rythme soutenu et régulier avec quatre trimestres consécutifs de croissance à 20%. Sur l'ensemble de l'exercice, le Groupe Sidetrade a réalisé une croissance de 20% avec un chiffre d'affaires au 31 décembre 2009 de 9,43 M€ contre 7,86 M€ sur l'exercice 2008.

Commentant le chiffre d'affaires annuel 2009, Olivier Novasque, Président du Groupe Sidetrade, déclare :

« Il y a près d'un an, nous avons annoncé au plus fort de la crise un objectif de croissance à deux chiffres de notre activité. La progression de nos ventes avec + 20%, trimestre après trimestre, démontre une nouvelle fois notre capacité à générer une croissance forte, régulière et prévisible. Le modèle SaaS, au cœur de notre stratégie de développement, n'est pas un effet de mode de l'industrie IT mais bien une tendance structurelle de l'industrie du logiciel pour les années à venir ».

### LE SUCCÈS DU MODÈLE SAAS

Face à la conjoncture, la réduction des retards de paiement et la maîtrise du risque client sont devenues un enjeu pour les entreprises. Sur l'année 2009, de nouvelles références prestigieuses ont rejoint le parc de clients abonnés telles que LA TRIBUNE, PRIMAGAZ, COMPASS France, SAGA France (Groupe BOLLORE), LOXAM France, 01 REGIE... L'exercice a également été marqué par le renouvellement de contrats significatifs tels que NESPRESSO ainsi que l'extension internationale de notre collaboration avec le Groupe GEODIS sur l'Espagne, l'Italie, la Tunisie et le Maroc et celui avec le réseau GEFCO pour ses filiales espagnole et italienne.

Le succès du modèle SaaS permet d'afficher une forte croissance des volumes avec 18,9 millions de factures enregistrées au 31 décembre 2009 sur la solution web Sidetrade Network contre 12,8 millions sur la même période en 2008, soit une progression de 47%.

Au-delà de cette performance, la récurrence des revenus SaaS liée à des contrats pluriannuels garantit une excellente visibilité de l'activité à moyen terme. A ce titre, le carnet de commandes<sup>2</sup> SaaS au 31 décembre 2009 progresse à 7,8 M€. Ces revenus certains, restant à reconnaître sur les années suivantes, ne figurent ni dans les comptes d'exploitation ni au bilan du Groupe à la clôture 2009.

### PROCHAIN RENDEZ-VOUS

Résultats annuels de l'exercice 2009 : 27 avril 2010 (après Bourse)

<sup>1</sup> Software as a Service : modèle qui consiste à fournir un logiciel accessible par Internet et commercialisé sous forme d'un service par abonnement.

<sup>2</sup> Source de revenus non annulable, restant à reconnaître au titre des contrats signés en cours d'exécution à date.

## CONTACT SIDETRADE

Christelle Dhrif - T : +33 1 46 84 14 13 - Email : [investisseurs@sidetrade.com](mailto:investisseurs@sidetrade.com)

## A PROPOS DE SIDETRADE ([www.sidetrade.com](http://www.sidetrade.com))

Groupe indépendant coté sur Nyse Euronext Paris (code : ALBFR), Sidetrade est le leader des solutions en mode SaaS (Software as a Service) pour la gestion de la relance client.

Ces solutions permettent de réduire les retards de paiement et de sécuriser les encours clients.

Plus de 200 grandes et moyennes entreprises en Europe sont clientes des services du Groupe Sidetrade.