

Chiffre d'affaires annuel 2021

Record historique de prises de commandes sur le quatrième trimestre 2021

- Progression à 23%
- 70% à l'international dont 24% en Amérique du Nord

Forte croissance annuelle des activités SaaS, en hausse de 16%

PARIS, France – 25 janvier 2022 | Sidetrade (Euronext Growth : ALBFR.PA), plateforme d'Intelligence Artificielle dédiée à l'accélération du revenu et du cash-flow des entreprises, annonce des prises de commandes record au quatrième trimestre 2021 et une progression annuelle de 16% de ses activités SaaS.

En commentant cette publication, Olivier Novasque, président-directeur général de Sidetrade, a déclaré :

« Sidetrade vient de réaliser le meilleur trimestre commercial de son histoire et ce n'est que le début. Les succès remportés à l'international, qui représentent 70% des prises de commandes sur le quatrième trimestre 2021, augurent d'une croissance sans précédent dans un marché de l'Order-to-Cash en pleine ébullition. Cette année 2021, la première du plan stratégique « Fusion100 », marque clairement le début d'un changement de dimension pour Sidetrade. En effet, nous savons maintenant que notre offre technologique dispose de deux à trois ans d'avance sur nos principaux compétiteurs américains. Alors que nos équipes locales se mettent progressivement en place, nos premiers succès aux Etats-Unis, plus rapides qu'escomptés, renforcent pleinement cette conviction. Jamais dans l'histoire de Sidetrade, nous n'avons été aussi sûrs de nos forces, précis dans ce qu'il nous reste à construire et extrêmement confiants pour l'année qui vient ».

Record historique des prises de commandes sur T4 2021 : en hausse de 23%

Sur ce quatrième trimestre 2021, Sidetrade établit un nouveau record **de prises de commandes SaaS, lesquelles vont générer** un revenu additionnel d'abonnements en base annuelle (« Annual Recurring Revenue » ou « ARR ») **de 1,67 M€ contre 1,54 M€ au quatrième trimestre 2020**. Pour rappel, le précédent record de prises de commandes datait du second trimestre 2020 et s'élevait à 1,57 M€ d'ARR. La valeur totale de ces nouveaux contrats d'abonnement sur leurs périodes initiales d'engagement ferme (hors renouvellement) représente un montant de **4,15 M€** (« Total Contract Value » ou « TCV »).

A ces commandes SaaS, il convient d'ajouter **1,38 M€ de prestations de services** complémentaires en base annuelle (implémentation, paramétrage, formation, services récurrents, etc.) contre 0,98 M€ sur le quatrième trimestre 2020. Au total, l'ensemble des prises de commandes sur ce quatrième trimestre 2021 représente une valeur totale de nouveaux contrats en base annuelle (« Annual Contract Value » ou « ACV ») **de 3,05 M€ contre 2,52 M€ au T4 2020, soit une progression de 23%**.

Très forte dynamique à l'international : 70% des prises de commande sur T4 2021

Cap sur l'international réussi au quatrième trimestre 2021

Le quatrième trimestre 2021 est marqué par une dynamique sans précédent des succès commerciaux à **l'international, qui représentent 70% du total des prises de commandes**. Sidetrade change de dimension et démontre que son offre est particulièrement adaptée à toutes les organisations opérant au niveau mondial.

L'Amérique du Nord représente déjà 24% (0,41 M€ d'ARR) **de la valeur totale des nouveaux contrats** sur le dernier trimestre 2021, avec de très beaux succès face à la concurrence à l'instar de la signature au

niveau mondial du groupe **Micro Focus** réalisée en collaboration avec les équipes commerciales européennes, d'**Air Liquide** aux Etats-Unis (pour la facture électronique) ou encore du groupe **Linde** pour son entité au Canada. Sidetrade commence à tirer parti de sa politique de recrutement en Amérique du Nord visant à attirer et faire monter rapidement en puissance une force de vente expérimentée sur le métier de l'Order-to-Cash. Fort de ces premiers retours positifs, cette équipe, composée aujourd'hui d'une dizaine de personnes, sera quasiment doublée en 2022, ce qui laisse augurer de très belles perspectives de croissance pour l'avenir. L'objectif affiché dès le deuxième semestre 2022 est de réaliser aux Etats-Unis plus du tiers des prises de commandes de l'ensemble de la société.

Les autres régions du monde (hors France) se sont également montrées très dynamiques en totalisant **46% des prises de commandes** (0,77 M€ d'ARR) sur ce quatrième trimestre 2021 avec la signature de la quasi-totalité des entités du groupe **Edenred** à l'international, la poursuite du déploiement au sein du groupe **Veolia** en Italie, **Saverglass** en Australie ou encore **Finning** et **Tyréns** au Royaume Uni.

L'international représente **70% du total des prises de commandes** sur le quatrième trimestre 2021.

De son côté, l'activité en France reste soutenue et totalise 30% des prises de commandes (0,50 M€ d'ARR) sur la période avec notamment l'acquisition de nouvelles références à l'image du groupe **Socotec**, de la **Société Martiniquaise des Eaux** (SME) ou le développement de ventes additionnelles (« UpSell ») au sein des groupes **WISEO** (pour la commande électronique), **NGE**, **STEF** ou encore **Saint Gobain Adfors**.

Des prises de commandes solides et équilibrées en 2021

Sur l'exercice 2021, les prises de commandes atteignent **4,75 M€ d'ARR** contre **4,16 M€ en 2020**, en croissance de 14%. A ces nouveaux contrats d'abonnement se rajoutent **3,53 M€ de prestations de services** (Vs 2,87 M€ en 2020). Au total, en 2021, les prises de commandes atteignent **8,28 M€ d'ACV** contre **7,03 M€ d'ACV en 2020**, se traduisant par une hausse de 18%.

Le mix entre les commandes concernant l'acquisition de nouveaux clients ou « **New Business** » (42%), l'extension sur de nouvelles entités au sein d'un groupe ou « **Cross-Sell** » (30%) et les ventes de modules additionnels auprès des clients existants ou « **UpSell** » (28%) reste parfaitement équilibré et témoigne d'un portefeuille clients de grande qualité. Par ailleurs, la **durée initiale moyenne d'engagement** des nouveaux clients reste stable à **36,25 mois** (hors renouvellement).

Sur le plan de la pénétration commerciale, la diversification sectorielle est également maîtrisée avec les **Technologies de l'Information et de la Communication (TIC) et le secteur des Services en BtoB** qui représentent **40%** du total des prises de commandes de l'année, suivi par les secteurs de **l'Energie, l'Environnement et de la Construction** à **30%** et ceux de **l'Industrie manufacturière, du Transport et de la Logistique** à **28%**.

Forte croissance annuelle des activités SaaS, en hausse de 16%

Sidetrade (en millions d'euros)	2021	2020	Variation
CA Activités SaaS	27,0	23,2	+16%
Chiffre d'Affaires	32,6	29,2	+12%

Les informations 2021 sont des données consolidées non auditées.

Sur l'ensemble de l'année 2021, le revenu des abonnements SaaS a poursuivi sa très forte croissance à +16% pour atteindre 27 M€.

A nouveau, la récurrence du modèle SaaS de l'éditeur a démontré toute sa résilience. Pour la première fois, Sidetrade affiche **90%** de revenus récurrents sur l'ensemble de l'année, un des ratios les plus élevés dans l'industrie du logiciel.

Cette forte progression s'est appuyée sur de solides relais de croissance à **l'international, lequel représente désormais 46% du chiffre d'affaires total dont 15% pour l'Amérique du Nord.**



Au titre de 2021, le chiffre d'affaires s'élève à 32,6 M€, en croissance de 12% par rapport à l'exercice précédent.

Sidetrade aborde l'exercice 2022 avec confiance, une vision claire pour son avenir et des moyens à la hauteur de ses ambitions.

Prochaine publication

Résultats annuels 2021 : 26 avril 2022 (après Bourse)

Relations investisseurs & Relations médias

Christelle Dhrif  +33 6 10 46 72 00  cdhrif@sidetrade.com

À propos de Sidetrade (www.sidetrade.com)

Sidetrade (Euronext Growth : ALBFR.PA) offre une plateforme SaaS spécialisée dans la génération et la sécurisation du cashflow. « Aimie », son Intelligence Artificielle, analyse quotidiennement plus de 2 400 Mrd\$ de transactions inter-entreprises présentes dans le Cloud de Sidetrade afin de prédire les comportements de paiement de plus de 5 millions de sociétés dans le monde et le risque d'attrition client. Aimie recommande les meilleures stratégies de relance, automatise des actions sur le cycle Order-to-Cash, et dématérialise les transactions avec les clients, ce qui améliore la productivité, la performance, et in fine le BFR.

Présent à Paris, Londres, Birmingham, Dublin, Houston et Calgary, Sidetrade sert plus de 2 700 entreprises de toutes tailles et de tous secteurs d'activité, dans plus de 85 pays, parmi lesquelles Tech Data, KPMG, Nespresso, Hearst, Expedia, Manpower, Securitas, Randstad, Engie, Veolia, Vinci, Saint Gobain, Air Liquide, Inmarsat ou encore Bidfood.

Pour plus d'information, visitez www.sidetrade.com et suivez-nous sur Twitter [@Sidetrade](https://twitter.com/Sidetrade).

En cas de discordance entre la version française et la version anglaise de ce communiqué, seule la version française est à prendre en compte.