

Chiffre d'Affaires du premier semestre 2022

Prises de commandes en croissance de 42% et record semestriel à 3,04M€ de nouveaux revenus récurrents annuels (ARR)

Les Etats-Unis, nouveau moteur de croissance avec 58% du total des prises de commandes

Forte hausse des revenus SaaS dédiés à l'Order-to-Cash à +19%

Croissance du chiffre d'affaires à deux chiffres à +11%

L'inflation génère un solide *pricing power* pour les solutions Order-to-Cash

PARIS, France – 19 juillet 2022 | [Sidetrade](#), plateforme d'Intelligence Artificielle dédiée à la sécurisation et la génération du cashflow des entreprises, annonce un nouveau record de ses prises de commandes au premier semestre 2022, en hausse de +42%, une augmentation de +19% de ses revenus SaaS liés à l'Order-to-Cash et de +11% de son chiffre d'affaires sur la période.

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

« Sidetrade vient de réaliser le meilleur semestre de son histoire. D'une part, nous avons battu tous nos précédents records en matière de prises de commandes et de chiffre d'affaires sur l'activité Order-to-Cash. En effet, le retour brutal de l'inflation, les hausses de taux à répétition et les augmentations de salaires engendrent un besoin croissant des entreprises à travers le monde pour les solutions de sécurisation et d'accélération du cash-flow. En parallèle, la reconnaissance par Gartner® qui place Sidetrade parmi les trois Leaders mondiaux de l'Invoice-to-Cash renforce sa visibilité à l'international et confirme la pertinence des investissements en matière d'Intelligence Artificielle. Les récents succès commerciaux de Sidetrade témoignent clairement de cette avance technologique. D'autre part, ce semestre marque avec un temps d'avance notre arrivée réussie aux Etats-Unis et valide notre stratégie offensive outre-Atlantique. Moins d'un an après le démarrage de nos activités dans cette zone, Sidetrade y réalise déjà plus de la moitié de ses prises de commandes en remportant des contrats significatifs face à ses deux principaux concurrents américains. Nous savons à présent que nous disposons de tous les atouts pour nous imposer sur ce territoire et la montée en puissance progressive de nos équipes commerciales et marketing propulseront Sidetrade très rapidement parmi les trois leaders du premier marché mondial. Les Etats-Unis représentent déjà un puissant moteur de croissance et le début d'un changement de dimension pour Sidetrade est désormais en marche. »

Prises de commandes en croissance de 42% et record semestriel à 3,04M€ de nouveaux revenus récurrents annuels (ARR)

Au premier semestre 2022, Sidetrade affiche un record **de prises de commandes SaaS dédiées à l'Order-to-Cash qui vont générer** un revenu additionnel d'abonnements en base annuelle (« Annual Recurring Revenue » ou « ARR ») de **3,04 M€** contre 2,14 M€ au premier semestre 2021, soit une **croissance de +42%**. La valeur totale de ces nouveaux contrats d'abonnements sur leurs périodes initiales d'engagement ferme (hors renouvellement et hors prestation de services) représente **9,95 M€** (« Total Contract Value » ou « TCV ») sur le premier semestre 2022 contre 6,32 M€ sur le premier semestre 2021, soit **une progression de +57%**.

A ces commandes SaaS, s'ajoutent **1,77 M€ de prestations de services en base annuelle** (implémentation, paramétrage, formation, services récurrents, etc.) contre 1,37 M€ sur le premier semestre 2021, soit une hausse de **29%**. Au total, et considérant que ces prestations de services seront en quasi-totalité facturées sur les douze prochains mois, le premier semestre 2022 permet à Sidetrade d'ajouter l'équivalent de **4,81 M€ de valeur annuelle de contrats** (« Annual Contract Value » ou « ACV ») contre 3,51 M€ au premier semestre 2021, soit une **progression de +37%**.

La durée initiale moyenne d'engagement des nouveaux clients (hors renouvellement) sur la période atteint **44 mois** contre 36 mois en moyenne sur l'exercice précédent. Ce niveau d'engagement est une preuve de confiance des grands donneurs d'ordre pour les solutions de Sidetrade et renforce la visibilité de ses revenus futurs. A noter que ces nouveaux contrats, à l'image de l'ensemble des contrats existants, comportent **une clause annuelle de ré-indexation automatique de prix** basée sur l'évolution des indices du pays concerné.

Les Etats-Unis, nouveau moteur de croissance avec 58% du total des prises de commandes

Sur le premier semestre 2022, **l'international représente plus de 74% de prises de commandes** porté par une dynamique sans précédent de succès commerciaux auprès d'organisations d'envergure mondiale.

Sidetrade devance ses objectifs sur le continent Nord-Américain

Un an après le lancement de ses opérations sur le continent nord-américain, Sidetrade va au-delà de ses objectifs (atteindre plus du tiers du total des prises de commandes à horizon du deuxième semestre 2022) et affiche déjà **58% des prises de commandes aux Etats-Unis** avec des signatures exceptionnelles engrangées auprès de très grandes entreprises américaines telles que le géant de services informatiques critiques au premier trimestre (cf. [communiqué du 21/02/2022](#)) ou encore Insights Enterprise au deuxième trimestre 2022.

Ce succès commercial, plus rapide qu'escompté, vient confirmer trois piliers majeurs :

1/ Le marché de l'Order-to-Cash est extrêmement dynamique au niveau mondial et en particulier aux Etats-Unis. Le marché est estimé à 10 milliards de dollars au niveau mondial et est en plein essor avec moins de 10% des entreprises équipées. Il est dopé par le contexte inflationniste, la hausse du coût du cash et les difficultés de recrutement. **Les solutions Order-to-Cash** qui visent à accélérer le cash-flow, par la baisse des retards de paiement et à générer des gains de productivité pour les activités de back-office, **prennent une place de choix dans les priorités des directions financières.**

2/ L'avance technologique de Sidetrade en matière d'Intelligence Artificielle a fait ses preuves face aux deux principaux concurrents américains. L'efficacité des algorithmes de Sidetrade s'appuie sur sa base de données, unique sur le marché, le Sidetrade Data Lake ; celui-ci agrège plus de 4 600 milliards de dollars de transactions BtoB avec l'analyse de 640 millions d'expériences de paiement issues de 21 millions d'entreprises dans le monde (cf. [communiqué du 4/05/2022](#)). Sidetrade offre ainsi à ses clients des modèles prédictifs de paiement et des stratégies de relance ajustées au client final. Début avril 2022, **Sidetrade a été positionné parmi les trois Leaders mondiaux dans le rapport Gartner® Magic Quadrant™ dédié aux solutions 'Invoice-to-Cash'**, ce qui lui confère une visibilité majeure auprès des grands comptes américains et renforce sa présence sur davantage d'appels d'offres.

3/ Sidetrade s'inscrit dans une stratégie offensive pour devenir très rapidement un acteur incontournable de l'Order-to-Cash sur le territoire Nord-américain. En moins d'un an, Sidetrade a constitué une équipe commerciale expérimentée (16 personnes à ce jour) se focalisant sur le recrutement de professionnels de l'Order-to-Cash. L'équipe américaine monte en puissance et sera amenée à doubler de capacité au cours des douze prochains mois. Pour accompagner ce dynamisme,

Sidetrade a mis en place une stratégie ambitieuse en termes de recrutements et de moyens en faisant le choix de :

- s'adjoindre deux recruteurs américains exclusivement dédiés à la chasse de profils commerciaux sur cette zone géographique,
- de transférer la direction marketing de la société aux Etats-Unis,
- de créer dès le début du deuxième semestre une plateforme de prospection américaine au Canada (Calgary) composée à terme d'une quinzaine d'opérateurs.

Cette stratégie offensive commence à porter ses fruits et sera renforcée dans les mois à venir.

Au global sur le premier semestre 2022, les commandes provenant de nouveaux clients (« **New Business** ») bénéficient des succès américains et représentent **68% du total** contre 55% en moyenne sur les derniers trimestres. L'extension sur de nouvelles entités au sein d'un groupe (« **Cross-Sell** ») s'établit à **13% des prises de commandes**, et les ventes de modules additionnels auprès des clients existants (« **UpSell** ») représentent **19% du total**.

L'impact des Etats-Unis est également remarquable **sur la taille moyenne des nouvelles signatures** (hors UpSell) : la moyenne au premier semestre 2021 s'établissait à 81 000 euros par an d'abonnement (ARR) et atteint au deuxième semestre 2022 **les 190 000 euros** par an d'abonnement.

Forte hausse des revenus SaaS dédiés à l'Order-to-Cash à +19% et croissance du chiffre d'affaires à deux chiffres à +11%

Sidetrade (en millions d'euros)	S1 2022	S1 2021	Variation
Activités 'Order-to-Cash'	17,3	14,8	+17%
<i>dont Abonnements SaaS</i>	14,3	12,1	+19%
Activités 'Sales & Marketing'	0,5	1,3	-61%
Chiffre d'Affaires	17,8	16,1	+11%

Les informations 2022 sont des données consolidées non auditées.

Les activités '**Order-to-Cash**' sont en très forte croissance, à +17% sur le premier semestre 2022, tirées par une croissance à **19% de leurs abonnements SaaS**. La progression de ces revenus récurrents est le fruit de prises de commandes record sur l'exercice 2021 lesquelles continueront de se matérialiser dans la croissance du chiffre d'affaires tout au long de l'exercice 2022.

Les activités 'Order-to-Cash', au cœur de la stratégie de la société depuis 2019, représentent désormais **97% du chiffre d'affaires total**.

Par ailleurs, les activités 'Sales & Marketing' sont devenues annexes dans la stratégie de la société. Elles ne représentent plus que **3% du chiffre d'affaires total sur ce semestre**, et continueront à faire l'objet d'un focus moins soutenu commercialement avec des revenus estimés à **0,9 M€ à fin 2022**.

Le chiffre d'affaires de Sidetrade affiche une **croissance de 11%** sur le premier semestre 2022 à 17,8 M€. Cette performance s'appuie sur de solides relais de croissance à **l'international qui représente désormais 51% du chiffre d'affaires total dont 21% pour l'Amérique du Nord**.

L'inflation génère un solide *pricing power* pour les solutions Order-to-Cash

Les entreprises doivent s'équiper pour faire face au contexte inflationniste

Les entreprises font face à un double défi : conforter leurs réserves de cash dans un contexte inflationniste et générer des gains de productivité pour faire face à la hausse des salaires et aux difficultés de recrutement. Cette tendance devrait perdurer sur les 12 à 24 prochains mois avec un risque accru de récession à venir lié notamment aux hausses de taux à répétition. Dans ce contexte, la maîtrise du besoin en fonds de roulement d'exploitation, et notamment des créances clients, est un enjeu majeur pour les entreprises.

Le modèle de Sidetrade répond aux enjeux du marché mondial

Le retour sur investissement pour les clients de Sidetrade est directement proportionnel au coût du cash rendu disponible par la plateforme « Augmented Cash » et aux gains de productivité escomptés.

Le modèle économique de Sidetrade avec 90% de revenus récurrents permet d'afficher une très forte résilience de son activité, ce qui constitue un atout significatif dans la conjoncture actuelle et à venir. L'intégralité de ces contrats pluriannuels sont indexés sur l'inflation (le Syntec pour l'Europe du Sud, le UK CPI pour l'Europe du Nord ou encore le US CPI pour les Etats-Unis), ce qui permet de répercuter chaque année l'évolution des prix sur le montant total des abonnements SaaS.

Sidetrade dispose donc d'un excellent *pricing power* protégeant les revenus futurs de la société des incertitudes et des pressions inflationnistes. Aujourd'hui, Sidetrade combine parfaitement solidité de ses fondamentaux et perspectives de croissance très favorables.

Après la performance du premier semestre 2022, la direction est confiante dans la capacité de Sidetrade à afficher une croissance à deux chiffres sur l'exercice 2022.

Prochaine communication financière

Résultats du premier semestre 2022 : 20 septembre 2022 (après Bourse)

Relations investisseurs & Relations médias

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

A propos de Sidetrade (www.sidetrade.com)

Sidetrade (Euronext Growth) offre une plateforme SaaS spécialisée dans la génération et la sécurisation du cashflow. « Aimie », son Intelligence Artificielle, analyse quotidiennement plus de 4 600 Mrd\$ de transactions inter-entreprises présentes dans le cloud de Sidetrade afin de prédire les comportements de paiement de près de 21 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 des entreprises dans plus de 85 pays, parmi lesquelles Tech Data, KPMG, Nespresso, Hearst, Expedia, Manpower, Securitas, Randstad, Engie, Veolia, Vinci, Saint Gobain, Air Liquide, Inmarsat, Insight Enterprises 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.