

Résultats du premier semestre 2022

Prises de commandes en forte croissance à +42%

58% des prises de commandes réalisées aux Etats-Unis, nouveau moteur de croissance

Forte augmentation des abonnements SaaS liés à l'Order-to-Cash à +19% et du chiffre d'affaires à +11%

Résultat Net en hausse de 12% tout en investissant significativement aux Etats-Unis

Une situation financière très solide avec une liquidité renforcée

PARIS, France – 14 septembre 2022 | [Sidetrade](#), plateforme d'Intelligence Artificielle dédiée à la sécurisation et la génération du cashflow des entreprises, annonce une progression de +12% de son Résultat Net dans un contexte d'investissements soutenus aux Etats-Unis.

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

« Ce premier semestre valide clairement notre stratégie d'accélération initiée dès le début de 2021. En effet, nous venons de réaliser le meilleur semestre de notre histoire tant au niveau de nos prises de commandes que sur notre capacité à délivrer une rentabilité élevée tout en ayant une politique d'investissements significative, en particulier sur le territoire Nord-Américain. Nous avons désormais la confirmation que les Etats-Unis représentent un puissant moteur de croissance pour les années qui viennent. Porté par une dynamique commerciale soutenue et la reconnaissance par Gartner qui place Sidetrade parmi les trois leaders mondiaux de l'Invoice-to-Cash, le territoire Nord-Américain représente déjà plus de la moitié de nos succès commerciaux. Ces premières victoires remportées face aux deux autres leaders mondiaux auprès de multinationales américaines confortent notre ambition. Sidetrade dispose de tous les atouts pour devenir l'acteur de référence en matière d'acquisition de nouveaux clients dans un marché en pleine ébullition où le contexte inflationniste renforce la volonté des entreprises d'accélérer leur génération de cash. Sidetrade va bien entendu poursuivre sa stratégie de forte croissance tout en restant fidèle à son modèle de développement qui s'appuie sur un équilibre solide entre investissements, croissance et rentabilité. »

Prises de commandes en forte croissance à +42%

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 supplémentaire 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.

58% des prises de commandes réalisées aux Etats-Unis, nouveau moteur de croissance

Sur le premier semestre 2022, **l'international représente plus de 74% de prises de commandes.**

Sidetrade devance ses objectifs sur le continent Nord-Américain (atteindre plus du tiers du total des prises de commandes à horizon du deuxième semestre 2022) avec **58% des commandes réalisées aux Etats-Unis, un an seulement après le lancement de ses opérations sur cette zone.** La société a engrangé des contrats exceptionnels auprès de grandes entreprises américaines telles que le géant de services informatiques critiques au premier trimestre (cf. [communiqué du 21/02/2022](#)) ou encore Insights Enterprise (cf. [communiqué du 06/09/2022](#)) au deuxième trimestre 2022.

Globalement sur le premier semestre 2022, les commandes provenant de nouveaux clients (« **New Business** ») représentent **68% des prises de commandes** 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% des prises de commandes.**

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

Les entreprises doivent s'équiper pour faire face au contexte inflationniste car elles relèvent un double défi : conforter leurs réserves de cash et générer des gains de productivité (hausse des salaires, 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 cet environnement, la maîtrise du besoin en fonds de roulement d'exploitation, et notamment des créances clients, est un enjeu majeur pour les entreprises.

Forte augmentation des abonnements SaaS liés à l'Order-to-Cash à +19% et du chiffre d'affaires 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%
Résultat d'Exploitation	2,4	2,2	+12%
Résultat Net	2,3	2,1	+12%

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 sur le premier semestre 2022**.

Les activités 'Sales & Marketing', devenues annexes dans la stratégie de la société, 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% provenant d'Amérique du Nord**.

Le modèle économique de Sidetrade avec 91% 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.

Résultat Net en hausse de 12% tout en investissant significativement aux Etats-Unis

Au premier semestre 2022, le **Résultat d'Exploitation de Sidetrade progresse de 12% à 2,4 M€**, reflétant la hausse des revenus sur la période et l'effet de levier du modèle SaaS.

Cette très bonne performance s'explique par une croissance de la marge brute de 1,5 M€ pour atteindre 14,2 M€ (Vs 12,8 M€ sur le premier semestre 2021), soit un taux de marge brute de 80% du chiffre d'affaires (Vs 79% au premier semestre 2021) avec un taux de 93% sur les seuls abonnements SaaS.

Au cours de ce semestre, Sidetrade a augmenté de 20% ses investissements (soit 2,3 M€ supplémentaires), principalement dans le développement de ses activités commerciales aux Etats-Unis (1,8 M€).

Par ailleurs, le Résultat d'Exploitation intègre un Crédit d'Impôt Recherche de 1,3 M€ (comparé à 0,9 M€ au 1^{er} semestre 2021), une subvention innovation de 0,5 M€ ainsi qu'une activation des frais de R&D de 0,17 M€ (comparé à 0,1 M€ au 1^{er} semestre 2021).

Fort de cette dynamique, le **Résultat Net semestriel s'élève 2,3 M€, en hausse de 12%, démontrant la bonne combinaison entre investissements, croissance et rentabilité.**

Une situation financière solide avec une liquidité renforcée

Au 30 juin 2022, la structure financière de Sidetrade continue de se renforcer avec une position de trésorerie élevée à 22,4 M€, contre 18 M€ au 31 décembre 2021 ; à cela s'ajoutent 85 000 actions en propre pour une valeur estimée au 30 juin 2022 à 10,8 M€.

Sidetrade dispose d'une ligne de crédit à hauteur de 13 M€ à la suite de l'acquisition de la société Amalto en avril 2021 pour ce montant (taux fixe à 1,1%).

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

Chiffre d'Affaires du troisième trimestre 2022 : 18 octobre 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 dématématise 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, Biffa, Saint Gobain, Air Liquide, Inmarsat, Insight Enperprises 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.