

Chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre 2022

Prises de commandes au troisième trimestre 2022 en forte croissance à +46%

- Record pour un troisième trimestre
- 68% réalisées à l'international dont 41% du total en Amérique du Nord

Accélération des revenus d'abonnements SaaS liés à l'Order-to-Cash : +23%

Chiffre d'affaires tiré par l'international (53%) : en hausse de +12%

PARIS, France – 18 octobre 2022 | [Sidetrade](#), plateforme d'Intelligence Artificielle dédiée à la sécurisation et la génération du cashflow des entreprises, annonce un plus haut historique pour un troisième trimestre avec une croissance de +46% des prises de commandes et une hausse de +12% de son chiffre d'affaires tiré par l'international.

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

« Le troisième trimestre, habituellement le moins fort de l'année, affiche un record de prises de commandes approchant 1,4 M€ de nouveau ARR sur le T3 2022. Avec +46% de croissance des prises de commandes, ce trimestre s'inscrit dans la lignée de la performance du premier semestre 2022, à +42%. Les résultats commerciaux sont largement tirés par l'international et notamment par les succès en Amérique du Nord qui totalisent déjà 41% du total sur la période. Par ailleurs, et pour la première fois de son histoire, Sidetrade réalise plus de la moitié de ses revenus à l'international, à savoir 53% dont 23% sur le continent Nord-Américain. La montée en puissance progressive de notre force commerciale en Amérique du Nord, soutenue par la récente création de notre Business hub à Calgary (Canada), accélérera encore cette dynamique pour les trimestres à venir. Sidetrade est définitivement en train de franchir un cap important dans son développement. »

Record des prises de commandes au troisième trimestre 2022 à +46%

Après avoir enregistré une croissance de +42% des prises de commandes SaaS sur le premier semestre 2022, Sidetrade affiche un plus haut historique pour un troisième trimestre avec **1,38 M€ de nouveaux revenus d'abonnements en base annuelle** (« Annual Recurring Revenue » ou « ARR ») au troisième trimestre 2022 contre 0,95 M€ au T3 2021, soit une **croissance de +46%**. La valeur totale de ces nouveaux contrats d'abonnements sur leurs périodes initiales d'engagement ferme (hors renouvellement et hors prestation de services) représente **3,87 M€** (« Total Contract Value » ou « TCV ») sur le troisième trimestre 2022 contre 2,42 M€ au T3 2021, **soit une progression de +60%**.

68% des prises de commandes réalisées à l'international dont 41% du total en Amérique du Nord

Sur le troisième trimestre 2022, **l'international représente plus de 68% des prises de commandes** avec d'importants succès commerciaux en Europe, en Amérique Latine ainsi qu'en Amérique du Nord.

Un peu plus d'un an après le lancement des opérations de la société sur le continent Nord-Américain, ce marché devient un moteur de croissance significatif et représente sur ce trimestre **41% des commandes totales** (58% sur le premier semestre 2022). A noter que cette performance devance

l'objectif initial de la société qui était de réaliser plus du tiers du total des commandes en Amérique du Nord à horizon du deuxième semestre 2022.

A ces commandes SaaS, s'ajoutent **0,89 M€ de prestations de services en base annuelle** (implémentation, paramétrage, formation, services récurrents, etc.) contre 0,63 M€ sur le troisième trimestre 2021, soit une **hausse de 41%**. Au total, et considérant que ces prestations de services seront en quasi-totalité facturées sur les douze prochains mois, le troisième trimestre 2022 permet à Sidetrade d'ajouter l'équivalent de **2,27 M€ de valeur annuelle de contrats** (« Annual Contract Value » ou « ACV ») contre 1,58 M€ au T3 2021, soit une **progression de +44%**.

Globalement sur le troisième trimestre 2022, les commandes provenant de **nouveaux clients** (« New Business ») et les extensions sur de **nouvelles entités au sein d'un groupe** (« Cross-Sell ») représentent **81% des prises de commandes** contre 75% en moyenne sur les derniers trimestres ; les ventes de **modules additionnels auprès des clients existants** (« UpSell ») représentent **19% des prises de commandes**.

A noter enfin que l'intégralité de ces nouveaux contrats d'abonnement, à l'image de l'ensemble des contrats existants, comportent tous **une clause annuelle de ré-indexation automatique du prix** basée sur l'évolution des indices du pays concerné.

Dans un contexte de marché inflationniste, les entreprises doivent plus que jamais s'équiper de solutions performantes pour gérer leur cycle Order-to-Cash car se présente à elles un double défi : conforter leurs réserves de cash avec des hausses des taux à répétition tout en générant des gains de productivité (hausse des salaires, difficultés de recrutement...). Cette tendance devrait perdurer sur les 12 à 24 prochains mois avec, en sus, un risque accru de récession à venir dans certains pays. Dans cet environnement perturbé, la maîtrise du besoin en fonds de roulement d'exploitation, et notamment des créances clients, est un enjeu majeur pour toutes les directions financières.

Accélération des revenus d'abonnements SaaS liés à l'Order-to-Cash à +23% et progression du chiffre d'affaires à +12% tiré par l'international

Sidetrade (en millions d'euros)	T3 2022	T3 2021	Variation
Activités 'Order-to-Cash'	9,1	7,7	+19%
<i>dont Abonnements SaaS</i>	7,7	6,2	+23%
Activités 'Sales & Marketing'	0,2	0,6	-72%
Chiffre d'Affaires	9,2	8,2	+12%

Les informations 2022 sont des données consolidées non auditées.

Les activités '**Order-to-Cash**' sont en très forte croissance, à **+19% sur le troisième trimestre 2022**, tirées par une croissance à **+23% 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 **98% du chiffre d'affaires sur le troisième trimestre 2022**.

Les activités 'Sales & Marketing', devenues annexes dans la stratégie de la société, ne représentent plus que **2% du chiffre d'affaires total sur ce trimestre**, et continueront à décroître avec des revenus estimés à **0,9 M€ à fin 2022**.

Le chiffre d'affaires de Sidetrade affiche une **croissance de +12%** sur le troisième trimestre 2022 pour atteindre 9,2 M€. Cette performance s'appuie sur de solides relais de croissance à **l'international qui représente, pour la première fois de son histoire, 53% du chiffre d'affaires total dont 23% provenant d'Amérique du Nord**.

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.

Prochaine communication financière

Chiffre d'Affaires de l'exercice 2022 : 24 janvier 2023 (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, Biffa, 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.