Chiffre d'affaires du premier semestre 2024

Un niveau de prises de commandes jamais atteint sur un semestre

- **Valeur annuelle de nouveaux contrats signés (ACV) à 7,42 M€ : +25%**
  - **dont nouveaux abonnements SaaS (ARR) à 3,95 M€ : +20%**
  - **dont prestations de services à 3,47 M€ : +32%**
- **Les Etats-Unis représentent 45% du total des prises de commandes**

Forte croissance du CA à +19% dont 18% pour les abonnements SaaS

- **Très forte croissance des revenus aux Etats-Unis : +40%**
- **L'international représente désormais 60% du chiffre d'affaires dont déjà 32% pour les Etats-Unis**

Croissance à deux chiffres des ventes confirmée pour 2024

PARIS, France – 16 juillet 2024 | Sidetrade, plateforme d'intelligence artificielle (IA) dédiée à la sécurisation et à la génération du cashflow des entreprises, annonce aujourd'hui 25% de croissance de prises de commandes et un chiffre d'affaires en hausse de 19% sur le premier semestre 2024.

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

« Ce semestre, nous réalisons la meilleure performance de notre histoire, avec une très forte croissance de nos prises de commandes de 25% en ACV et un niveau de chiffre d'affaires jamais atteint, en approchant la barre des 25 millions d'euros sur six mois, en hausse de 19%. Au-delà du chiffre record des prises de commandes, lesquelles généreront plus de 7 millions d'euros de chiffre d'affaires supplémentaires au cours des douze prochains mois, c'est la manière dont cette performance a été réalisée qui est encourageante pour les trimestres à venir. Premièrement, il est important de souligner la constance de nos résultats sur ces deux trimestres consécutifs, avec des engagements contractuels fermes de 45 mois en moyenne de la part de nos clients grands comptes, malgré les incertitudes économiques actuelles. De plus, notre moteur de croissance repose désormais sur un équilibre presque parfait entre les Etats-Unis et l'Europe, chacun représentant respectivement 45% et 55% de nos prises de commandes. La France, bien que totalisant 31% des commandes, voit sa contribution devenir de plus en plus relative au fil du temps. Enfin, même si le troisième trimestre est traditionnellement le plus faible de l'année en prises de commandes, si cette tendance se maintient au second semestre, cela ne ferait que renforcer la solidité de notre modèle économique, lequel repose, rappelons-le, à près de 90% sur des revenus récurrents.

Concernant le chiffre d'affaires, Sidetrade réalise un premier semestre de qualité dans la continuité des performances en 2023, avec une croissance de 19%. Cette dynamique à deux chiffres est à la fois portée par notre expansion aux Etats-Unis (+40%) et par une augmentation significative de nos revenus d'abonnement auprès des grandes entreprises réalisant plus de 2,5 milliards de dollars de revenus (+34%). Avec plus de 60% de notre chiffre d'affaires provenant de l'international dont 32% en Amérique du Nord, une récurrence des revenus à hauteur proche de 90% conjuguée à un moteur de croissance de plus en plus robuste, Sidetrade démontre la solidité de sa stratégie de développement malgré les incertitudes économiques et politiques actuelles. L'acquisition en cours de la société SHS Viveon en Allemagne nous positionne idéalement pour renforcer notre rôle d'acteur incontournable sur la scène mondiale de l'Order-to-Cash et pour réaliser notre objectif stratégique Fusion100 visant 100 millions de dollars de revenus à fin 2026 ».

Un niveau de prises de commandes jamais atteint sur un semestre : +25% en ACV

Sidetrade (en millions d'euros)	**S1 2024**	S1 2023	**Variation**
Prises de commandes SaaS (New ARR)	3,95	3,30	+20%
Prises de commandes en Services	3,47	2,62	+32%
Valeur Annuelle des nouveaux Contrats (ACV)	**7,42**	**5,92**	**+25%**

Les informations 2024 sont des données consolidées non auditées.

Au premier semestre 2024, Sidetrade a établi un nouveau record de prises de commandes, avec une valeur annuelle des nouveaux contrats signés (ACV) **en forte hausse de 25%**, atteignant **7,42 M€** contre 5,92 M€ au S1 2023. Il est important de noter que le S1 2023, en croissance de 21% par rapport au S1 2022 (4,81 M€), avait déjà atteint un niveau d'ACV sans précédent, constituant ainsi une base de comparaison exigeante. En définitive, entre le S1 2022 et le S1 2024, Sidetrade a affiché un progression de plus de 54% dans sa capacité à capter de nouvelles commandes.

Les succès remportés en Amérique du Nord expliquent en partie la performance de ce semestre puisqu'ils représentent une valeur annuelle de nouveaux contrats signés de **3,34 M€, soit 45% du total des prises de commandes**. Le modèle de développement de Sidetrade est désormais quasiment équilibré entre l'Amérique du Nord (45%) et l'Europe (55%). Au sein de l'Europe, la France a signé 31% du total des prises de commandes, contribuant de manière toute relative à la croissance future de Sidetrade.

La **durée moyenne d'engagement initial des nouveaux clients** (hors renouvellement) au cours de ce semestre a atteint **45 mois** (contre 44,8 mois au S1 2023), bien au-dessus des comparables de l'industrie du SaaS, généralement situés entre 24 et 36 mois. Cela illustre parfaitement la confiance des nouveaux clients envers les solutions Sidetrade et ce, malgré les incertitudes économiques et politiques ambiantes. Cette durée moyenne d'engagement ferme des nouveaux clients renforce la prévisibilité et la résilience du modèle de revenus de la société pour les trimestres et années à venir.

Les prises de commandes pour les nouveaux abonnements SaaS (New ARR) se sont élevées à **3,95 M€**, **en hausse de 20%** par rapport au S1 2023 (3,30 M€), atteignant un niveau jamais vu pour un premier semestre dans l'histoire de Sidetrade, même si le T2 2023 reste -pour l'instant- le trimestre individuel avec le plus haut niveau de commandes. Les deux premiers trimestres de 2024 ont affiché des prises de commandes de nouveaux abonnements SaaS plus régulières et soutenues que l'année dernière, avec **1,85 M€ sur T1 2024** et **2,10 M€ sur T2 2024** contre respectivement 0,89 M€ au T1 2023 et 2,41 M€ au T2 2023.

Globalement, sur le premier semestre 2024, la valeur totale des nouveaux contrats d'abonnement signés sur leur durée d'engagement (Total Contract Value - **TCV**) s'élève à **12,24 M€** contre 10,87 M€ au S1 2023.

Parallèlement, les **prises de commandes pour les prestations de services**, lesquelles sont généralement facturées dans les douze mois suivant leur signature, se sont élevées à **3,47 M€** au premier semestre 2024, enregistrant **une croissance de 32%** par rapport au S1 2023 (2,62 M€). Cette forte hausse est toujours attribuable à la multiplication de projets mondiaux, en phase avec le succès de la stratégie commerciale initiée il y a 24 mois, visant les comptes générant plus d'un milliard de dollars de chiffre d'affaires.

Pour le premier semestre 2024, les commandes provenant de nouveaux clients (« **New Business** ») représentent **64% du total**. Les extensions (« **Cross-Sell** ») sur de nouvelles entités au sein d'un groupe et/ou la vente d'autres applications principales de la suite logicielle Order-to-Cash de Sidetrade, telles que CashApp, Credit Risk Expert ou encore e-Invoicing, s'établissent à **19% des prises de commandes**. Enfin, les ventes de modules additionnels auprès des clients existants (« **UpSell** ») représentent **17% du total**.

Pour la troisième année consécutive, Sidetrade se distingue parmi les trois **leaders mondiaux dans le prestigieux Magic Quadrant™ de Gartner®** dédié aux solutions Invoice-to-Cash. Cette reconnaissance salue la maîtrise des applications intégrées « Invoice-to-Cash » par Sidetrade et son avance en matière d'intelligence artificielle (cf. communiqué du 8 mai 2024). Trimestre après trimestre, Sidetrade affirme sa place d'**acteur incontournable sur la scène mondiale** de l'Order-to-Cash.

La performance du premier semestre 2024 s'inscrit dans la tendance haussière des prises de commandes observée en 2023 et confirme une fois encore la pertinence des choix stratégiques de la société, à savoir : **1/ une stratégie commerciale** initiée depuis vingt-quatre mois, axée sur les sociétés réalisant plus d'un milliard de dollars de chiffre d'affaires, **2/ une reconnaissance croissante de l'avance de Sidetrade en matière d'intelligence artificielle** sur le marché des entreprises multinationales (notamment aux Etats-Unis) **3/ la disponibilité d'une suite technologique complète couvrant l'ensemble du cycle Order-to-Cash**, résultant d'une politique d'innovation constante et soutenue.

Forte croissance du CA à +19% dont +18% pour les abonnements SaaS

Sidetrade (en millions d'euros)	**S1 2024**	S1 2023	**Variation**
Abonnements SaaS Order-to-Cash	20,5	17,4	+18%
Chiffre d'affaires du 1er semestre	**24,8**	20,9	**+19%**

Les informations 2024 sont des données consolidées non auditées.

Le **chiffre d'affaires issu des abonnements SaaS Order-to-Cash** a connu une forte croissance au cours du premier semestre 2024, enregistrant une **hausse de 18%**.

Le chiffre d'affaires global de Sidetrade pour le premier semestre 2024 a atteint **24,8 M€**, marquant une **progression de 19%**. Cette croissance à deux chiffres de l'ensemble des activités de Sidetrade s'explique par :

- **Une très forte croissance des revenus aux Etats-Unis : +40%**
  Trimestre après trimestre, les **États-Unis** s'imposent comme un moteur de croissance pour Sidetrade, enregistrant **une augmentation des revenus de 40%**, soit **7,9 M€** pour le premier semestre 2024. L**'international représente 60% du chiffre d'affaires total** de l'entreprise, avec **32% provenant de l'Amérique du Nord**. Les États-Unis continueront de jouer un rôle essentiel dans la croissance future de Sidetrade.
- **L'attractivité toujours croissante auprès des entreprises multinationales**
  L'analyse de la clientèle de Sidetrade révèle une **croissance de 34% des abonnements provenant d'entreprises multinationales** disposant de contrats d'abonnement annuel (ARR) supérieurs à 250 000 €. Ces abonnements représentent désormais **47% de l'ensemble des abonnements de Sidetrade** et devrait continuer à être un moteur de croissance significatif dans les trimestres à venir.
- **L'intégration des activités de CreditPoint Software**
  L'intégration des activités de CreditPoint Software, effective depuis le 1er juillet 2023, a contribué de manière positive à la performance de Sidetrade. En effet, les activités de CreditPoint Software ont généré un chiffre d'affaires de **0,8 M€** au cours du premier semestre 2024, représentant ainsi un impact de 4% sur la croissance semestrielle.

Il est rappelé que **tous les contrats pluriannuels de Sidetrade sont systématiquement indexés sur l'inflation** (le Syntec pour l'Europe du Sud, le UK CPI pour l'Europe du Nord, et le US CPI pour les États-Unis). Cette mesure assure la répercussion annuelle de l'évolution des prix sur le montant total des abonnements SaaS, sans attendre l'échéance de renouvellement des contrats.

Sidetrade obtient le contrôle majoritaire de SHS Viveon AG

Le 6 mai 2024, Sidetrade annonçait une offre publique d'achat sur SHS Viveon AG, un leader allemand dans les logiciels de gestion du risque de crédits. Avec l'aval de la Bourse de Munich pour le retrait de la cote de SHS Viveon AG, **Sidetrade a prolongé son offre publique d'achat jusqu'au 29 juillet 2024**. Cette stratégie donne l'opportunité aux actionnaires de SHS Viveon AG de céder leurs actions à un prix de 3,00 euros par action, payable en numéraire. Cette offre n'est pas conditionnée par un seuil minimum d'acceptation.

À ce jour, **Sidetrade est l'actionnaire majoritaire de SHS Viveon AG avec 82.26% du capital**. Cette acquisition stratégique sera consolidée dans les comptes du groupe Sidetrade à partir du 1er juillet 2024, renforçant ainsi sa position de leader européen et en tant que l'un des principaux acteurs mondiaux.

Croissance à deux chiffres des ventes confirmée pour 2024

Après la performance remarquable de ce premier semestre, la direction de Sidetrade est confiante dans sa capacité à enregistrer une croissance à deux chiffres pour l'exercice 2024.

Prochaine communication financière

Résultats du premier semestre 2024 : 10 septembre 2024 (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 : ALBFR.PA) propose une plateforme Order-to-Cash spécialisée dans la génération et la sécurisation du cashflow. « Aimie », prochaine génération d'intelligence artificielle de Sidetrade, analyse quotidiennement plus de 6 100 Mrd$ de transactions inter-entreprises dans le cloud de la société pour prédire les comportements de paiement de plus de 38 millions de sociétés dans le monde. Aimie recommande les meilleures stratégies opérationnelles, automatise intelligemment les actions sur le cycle Order-to-Cash et dématérialise les transactions clients, ce qui améliore productivité, performance et fonds de roulement.
Sidetrade a une portée mondiale, avec plus de 315 employés à Paris, Londres, Birmingham, Dublin, Houston et Calgary, au service d'entreprises internationales dans plus de 85 pays. Parmi eux : Bidcorp, Biffa, Bunzl, Contentsquare, Engie, Expedia, Inmarsat, KPMG, Lafarge, Manpower, Opentext, Page, Randstad, Saint-Gobain, Securitas, Sodexo,Tech Data, UGI, Veolia.Sidetrade est membre du Pacte Mondial des Nations Unies et adhère à ses principes d'entreprise responsable.

Pour plus d'information, visitez www.sidetrade.com et suivez-nous sur Twitter @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.