

Résultats annuels 2025

Forte croissance du CA en 2025 : +14% dont +20% pour les abonnements

Record historique de rentabilité : EBITDA en hausse de 22% à 13,4 M€, soit 22% du CA (+2 pts)

Effet de levier opérationnel confirmé : résultat net à 9,0 M€ (+14%)

PARIS, France – 30 mars 2026 | Sidetrade, entreprise d'IA dédiée à l'Order-to-Cash, publie aujourd'hui des résultats annuels 2025 qui marquent un record historique de rentabilité, dans un environnement macroéconomique resté exigeant tout au long de l'exercice : chiffre d'affaires en croissance de +14% à taux de change constant (+12% en données publiées), EBITDA en hausse de 22% à 13,4 M€ portant la marge à 22% du chiffre d'affaires et le résultat net à 9,0 M€ (+14%).

Sidetrade (en millions d'euros)	2025	2024	Variation
Chiffre d'affaires	61,4	55,0	+12%
dont Abonnements	53,5	45,5	+18%
Marge brute	47,4	43,1	+10%
en % du Chiffre d'affaires	77%	78%	
EBITDA*	13,4	11,0	+22%
en % du Chiffre d'affaires	22%	20%	
EBIT**	10,3	8,4	+23%
en % du Chiffre d'affaires	17%	15%	
Résultat net	9,0	7,9	+14%

Les comptes consolidés 2025 ont été audités. Le rapport de certification des commissaires aux comptes est en cours d'émission.

* L'EBITDA correspond à la marge opérationnelle avant amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles et dépréciations.

** L'EBIT correspond au résultat d'exploitation selon les normes comptables françaises, auquel s'ajoute le Crédit d'Impôt Recherche.

En commentant cette publication, **Olivier Novasque, pdg-fondateur de Sidetrade, a déclaré :**

« 2025 marque un tournant pour Sidetrade. Pour la première fois, notre EBITDA franchit la barre des 13 millions d'euros, en très forte hausse de 22%, portant la marge à 22% du chiffre d'affaires, un record historique. Ce résultat est le fruit direct de la montée en puissance de nos abonnements, en hausse de +20% à taux de change constant, dont +10% en organique. Malgré l'impact dilutif de nos deux dernières acquisitions, SHS Viveon et ezyCollect, sur notre rentabilité, nous démontrons une fois encore que l'accélération de nos revenus d'abonnement se traduit systématiquement par un effet de levier spectaculaire sur notre rentabilité. Ce modèle vertueux repose sur trois piliers construits méthodiquement au fil des années. Premier pilier : notre stratégie IA gagnante, lancée dès 2015, dont les fondations reposent sur notre Data Lake, unique dans l'univers de l'Order-to-Cash, constitué de plus de 8 000 milliards de dollars de transactions B2B et de plus de 42 millions de sociétés. Fort de cet actif difficilement répliquable, nous nous sommes forgés une avance considérable dans la vague de l'IA agentique, avec l'annonce, il y a près de douze mois, de nos Agents Aimie, dont 24 sont en production ou en cours de déploiement. Ces Agents Aimie ne sont que le préambule d'une stratégie IA plus vaste

*et structurante, qui sera dévoilée prochainement. Deuxième pilier : Sidetrade, dont l'offre est positionnée dans le Top 3 des Leaders mondiaux par Gartner®, a parfaitement réussi son internationalisation, avec désormais 71% de son chiffre d'affaires réalisé hors de France ; l'Amérique du Nord étant devenue sa première région. L'acquisition d'ezyCollect lui ouvre un troisième continent, l'Asie-Pacifique. Enfin, troisième pilier : la montée en gamme au sein des entreprises mondiales, dont les processus métiers sont denses et d'une extrême complexité. Sidetrade enregistre à présent plus de 85% de ses revenus avec des sociétés réalisant plus de 1 milliard de dollars de chiffre d'affaires. En quatre ans, Sidetrade a pratiquement doublé de taille, s'imposant comme un acteur global dans son domaine, avec un niveau record de rentabilité, tout en mobilisant des investissements significatifs en IA et en poursuivant une politique croissance externe audacieuse. Compte tenu des avancées fulgurantes de l'intelligence artificielle, nous dévoilerons le 7 avril le nouveau plan stratégique : **O2C Intelligence 2030**. Sidetrade possède les fondations et les atouts indispensables pour faire la course en tête dans la révolution en marche de l'IA agentique adaptée à l'Order-to-Cash. »*

Dynamique commerciale en amélioration au second semestre

Sidetrade enregistre 11,04 M€ de prises de commandes en Valeur Annuelle des nouveaux Contrats signés (ACV) en 2025, dont 4,32 M€ de nouveau revenu annuel récurrent d'abonnement (New ARR) et 6,71 M€ de commandes de prestations de services.

La **durée moyenne d'engagement initial** s'établit à **46,4 mois**, soit un niveau nettement supérieur aux standards du secteur, ce qui confère au Groupe une visibilité élevée et une base de revenus prévisible, deux paramètres favorables à la génération de cash et à la planification des investissements.

Forte croissance du CA en 2025 : +14% dont +20% pour les abonnements

Sur l'exercice 2025, Sidetrade enregistre un chiffre d'affaires consolidé de **61,4 M€**, en progression de **+14% à taux de change constant** (+12% en données publiées).

Les abonnements atteignent **53,5 M€ en 2025**, en hausse de **+20% à taux de change constant** (+18% en données publiées). À périmètre comparable, hors consolidation de SHS Viveon au S2 2024 et d'ezyCollect, au T4 2025, la croissance organique ressort à **+10%**, démontrant la résilience du modèle économique du Groupe dans un contexte macroéconomique marqué par une forte volatilité.

L'internationalisation constitue un fort levier de croissance

En 2025, 71% des abonnements sont réalisés hors de France, reflétant la montée en puissance du Groupe sur ses marchés stratégiques. Dans cette dynamique, **l'Amérique du Nord** enregistre une **croissance de +25%** à taux de change constant, devenant la première région du Groupe et représentant désormais **30% du chiffre d'affaires d'abonnement**.

Une attractivité renforcée auprès des multinationales

La montée en puissance des grands comptes se poursuit. Les **abonnements issus d'entreprises dont le chiffre d'affaires dépasse 2,5 milliards d'euros représentent désormais 54%** du portefeuille 'Enterprise'. Cette croissance illustre la pertinence de Sidetrade auprès des multinationales.

L'acquisition d'ezyCollect en Asie-Pacifique

Intégré au 1^{er} octobre 2025, ezyCollect contribue à hauteur de 2,2 M€ au chiffre d'affaires de l'exercice. Ses activités, rattachées à la région Asie-Pacifique (Australie, Nouvelle-Zélande et Philippines), représentent **13% du chiffre d'affaires global au quatrième trimestre 2025**. Cette nouvelle région s'affirme comme un relais additionnel de croissance auprès des PME, segment à fort potentiel d'expansion et propice à l'adoption de solutions d'IA agentiques.

Record historique de rentabilité : EBITDA en hausse de 22% à 13,4 M€, soit 22% du CA (+2 pts)

- **Marge brute de 47,4 M€, en hausse de 10%, atteignant 77% du CA (81% à périmètre comparable)**

La marge brute de Sidetrade en 2025 s'établit à 47,4 M€, en hausse de 4,3 M€ par rapport à 2024, dans un contexte macroéconomique exigeant. Le **taux de marge brute** ressort à **77% du chiffre d'affaires consolidé** (contre 78% un an plus tôt), un recul mécanique lié à l'intégration de SHS Viveon et d'ezyCollect dont les marges brutes sont en phase de convergence avec celle du Groupe.

À périmètre comparable, hors consolidation de ces deux acquisitions, le taux global de marge brute progresse à 81% (vs 80% en 2024) et demeure stable à 92% pour les seuls abonnements, attestant de la solidité et de la résilience du modèle.

- **EBITDA record de 13,4 M€ (+22%), marge à 22% du CA (26% à périmètre comparable), en progression de +2 pts**

Sidetrade intègre désormais l'EBITDA comme indicateur de référence pour apprécier la performance opérationnelle avant amortissements et dépréciations.

En 2025, l'**EBITDA** franchit pour la première fois la barre symbolique des **13 M€**, portant la **marge à 22% du chiffre d'affaires global**, soit une progression de 2 points par rapport à 2024. À périmètre comparable, hors consolidation de SHS Viveon et d'ezyCollect, la marge atteint le seuil de 26% du chiffre d'affaires, soit une amélioration de 5 points par rapport à 2024. La croissance du revenu récurrent, adossée à une base de coûts maîtrisée, génère une rentabilité incrémentale dont les effets s'amplifient d'exercice en exercice.

- **EBIT à 10,3 M€ (+23%), taux record de 17% du CA (20% à périmètre comparable)**

L'**EBIT** atteint **10,3 M€** en 2025, en **progression de 23%** par rapport aux 8,4 M€ enregistrés en 2024, soit **17% du chiffre d'affaires global** (vs 15% un an auparavant). À périmètre comparable, hors consolidation de SHS Viveon et d'ezyCollect, le taux s'élève à 20% du chiffre d'affaires, soit un gain de 3 points par rapport à 2024.

Ce **niveau record de rentabilité** illustre la maturité du modèle économique et résulte d'une combinaison de facteurs convergents. Dans un contexte marqué par l'attentisme des entreprises en matière d'investissement, Sidetrade a su tirer parti de la dynamique de ses revenus récurrents, tout en maintenant une discipline budgétaire rigoureuse associée au renforcement de l'efficacité opérationnelle.

Ce résultat est d'autant plus significatif qu'il a été obtenu tout en maintenant une politique d'investissement ambitieuse : **2,2 M€ de dépenses additionnelles en R&D**, consacrées prioritairement au développement de l'IA agentique, ce qui positionne Sidetrade à la frontière technologique de son marché.

L'**EBIT** 2025 intègre, en outre, un **Crédit d'Impôt Recherche de 3,5 M€** (contre 2,6 M€ en 2024) ainsi qu'une activation marginale des frais de R&D (0,2 M€, soit 1,5% des coûts de R&D brute de l'exercice).

En définitive, la hausse du **taux de marge opérationnelle à 17% (20% à périmètre comparable), contre 15% en 2024**, atteste l'atteinte d'un nouveau seuil de rentabilité, sous l'effet de levier du modèle de la société.

Effet de levier opérationnel confirmé : résultat net à 9,0 M€ (+14%)

Le **résultat financier s'établit à 0,1 M€** pour l'exercice 2025 (contre 0,7 M€ en 2024) et reflète principalement les produits d'intérêts liés au placement à court terme de la trésorerie, ceux-ci ayant été en partie affectés par des pertes de change sur la période.

La **charge d'impôt sur les sociétés** est estimée à **1,3 M€ en 2025**, contre 1,1 M€ en 2024, en cohérence avec l'amélioration de la rentabilité opérationnelle.

Enfin, la **progression de 14% du résultat net de Sidetrade en 2025, à 9,0 M€**, confirme la **capacité du Groupe à concilier croissance du chiffre d'affaires et accélération de la rentabilité**, en dépit d'un environnement économique demeuré tendu.

Un modèle générateur de cash, au service de la croissance

En 2025, Sidetrade présente un **cashflow d'exploitation de 8,7 M€** (hors impact du décalage du Crédit d'Impôt Recherche). Cette génération de trésorerie **a contribué en partie au financement de l'acquisition d'ezyCollect pour un montant de 37,3 M€** (34,7 M€ en numéraire et 2,6 M€ sous forme d'actions gratuites Sidetrade).

Au 31 décembre 2025, **Sidetrade affiche une trésorerie brute de 16,3 M€**, contre 25,2 M€ au 31 décembre 2024. Le Groupe disposait par ailleurs de **85 300 actions auto-détenues**, valorisées à **20,6 M€ au 31 décembre 2025**.

L'endettement financier à fin 2025 s'élève à 30,8 M€, principalement lié au financement de l'acquisition d'ezyCollect via un prêt de 25 M€ sur 7 ans au taux de 3,1 %.

Fort de une position de trésorerie nette confortable et d'un endettement maîtrisé, **Sidetrade bénéficie ainsi de la flexibilité nécessaire pour financer ses investissements et soutenir son expansion, tout en conservant un profil bilanciel robuste.**

Perspectives

Sidetrade dévoilera le **mardi 7 avril 2026** son plan stratégique '**O2C Intelligence 2030**', avec l'ambition de définir le standard mondial de l'Order-to-Cash à l'ère de l'IA agentique.

Prochaines communications

Nouveau plan stratégique 'O2C Intelligence 2030' : 7 avril 2026 (après Bourse)

Chiffre d'affaires du premier trimestre 2026 : 14 avril 2026 (après Bourse)

Relations investisseurs & Relations médias

Christelle Dhrif

00 33 6 10 46 72 00

cdhrif@sidetrade.com

À propos de Sidetrade (www.sidetrade.com)

Sidetrade (Euronext Growth : ALBFR.PA) est une entreprise d'IA qui redéfinit la manière dont les organisations sécurisent et accélèrent leurs flux de trésorerie. Au cœur de ses solutions se trouve Aimie, l'IA agentique de Sidetrade, entraînée sur plus de 8 000 milliards de dollars de transactions inter-entreprises. Grâce à ce [Data Lake propriétaire](#) et à une expertise métier, Aimie opère de façon autonome sur l'ensemble du cycle Order-to-Cash. Cette collaboratrice favorise l'agilité, éclaire la prise de décision et assure une exécution avec consistance. Sidetrade aide ainsi les équipes financières, commerciales et les services clients à améliorer le besoin en fonds de roulement et à renforcer leur résilience. Sidetrade accompagne ses clients dans 85 pays et compte 450 collaborateurs en Amérique du Nord, en Europe et en Asie-Pacifique.

Pour plus d'information, visitez www.sidetrade.com et suivez [@Sidetrade](#) sur LinkedIn.

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