

Sidetrade accélère vers l'IA-native avec « O2C Intelligence 2030 »

D'éditeur SaaS à entreprise IA-native

3 produits d'IA-native sur le marché d'ici fin T3 2026

- Plus de 50% du total des prises de commandes issues de l'IA-native attendues d'ici 2030
- 20% à 25% du total des prises de commandes des solutions IA-natives dès 2027
- 18 M€ à 23 M€ de chiffre d'affaires IA-native avec un CAGR de 185% à 215%

Trajectoire vers 30% à 35% de marge d'EBITDA d'ici 2030

PARIS, France – 7 avril 2026 | [Sidetrade](#) (Euronext Growth : ALBFR.PA), entreprise d'intelligence dédiée à l'Order-to-Cash reconnue Leader dans le Gartner® Magic Quadrant™, dévoile « O2C Intelligence 2030 », un plan stratégique à quatre ans qui repositionne la société en tant qu'entreprise IA-native dédiée à l'Order-to-Cash (O2C). Trois nouvelles solutions IA-native seront lancées d'ici la fin du 3^{ème} trimestre 2026. Leur contribution aux prises de commandes sera déjà significative en 2027, pour devenir prédominante d'ici 2030. À l'issue du plan, Sidetrade vise une marge d'EBITDA de 30% à 35%.

D'éditeur SaaS à entreprise IA-native

Bien avant l'essor de l'IA agentique, Sidetrade avait déjà les fondations et les atouts nécessaires pour s'imposer comme un acteur de l'IA-native dans son domaine d'expertise, l'Order-to-Cash.

- **Le Data Lake de Sidetrade est l'actif stratégique incontournable**

Forte de plus de **26 ans d'expertise en Order-to-Cash** et de plus de 1 000 projets O2C déployés, la société a constitué le plus grand [Data Lake](#) O2C au monde : **8 800 milliards de dollars de transactions B2B, 1,3 milliard d'expériences de paiement, 42 millions d'entreprises acheteuses sur les cinq dernières années**. Cet actif, unique dans l'industrie, est alimenté en temps réel au rythme de cinq expériences de paiement par seconde. Sur cette base, Sidetrade a entraîné des modèles d'IA experts, calibrés sur des milliers d'appels de recouvrement, des millions de courriels relatifs à l'O2C et des milliards d'expériences de paiement.

En mars 2026, la société de gestion américaine Briarwood Chase Management a doublé sa position dans Sidetrade, franchissant le seuil de 10% du capital social. [Briarwood Chase Management](#) a cité le [Data Lake propriétaire](#) comme un avantage solide que les concurrents ne peuvent aisément reproduire, et a qualifié Sidetrade d'entreprise mieux caractérisée comme IA-native que comme éditeur de logiciels traditionnel.

« Nous avons consacré 10 ans à construire le plus grand actif de données Order-to-Cash au monde, à une époque où très peu d'entreprises technologiques pensaient la donnée à cette échelle » indique **Olivier Novasque, pdg-fondateur de Sidetrade**. « Cette fondation constitue désormais notre avantage stratégique durable. Avec O2C Intelligence 2030, nous l'exploitons à la vitesse de la révolution agentique. »

- **Des modèles d'IA dédiés à l'Order-to-Cash éprouvés et un LLM spécialisé**

À partir de données transactionnelles brutes de son [Data Lake](#), Sidetrade a construit au fil des années des milliers de métadonnées et d'indicateurs clés de performance – tel que le SPi (Sidetrade Predictive Payment Intelligence) – pour alimenter ses modèles d'IA. **Un cercle vertueux d'intelligence cumulative s'est installé.** Le Data Lake de Sidetrade nourrit des modèles experts déjà éprouvés (prédiction de paiement, lettrage automatique par rapprochement multicritère, recommandation de la meilleure action de recouvrement), qui à leur tour pilotent les applications O2C couvrant l'ensemble du cycle. De plus, chaque appel utilisateur, email, action et résultat génère de nouvelles données permettant à Sidetrade d'affiner en retour la précisions de ses LLM propriétaires, un avantage concurrentiel que les LLM généralistes ne peuvent reproduire.

Une grande partie des applications O2C de Sidetrade, reconnues depuis 2022 comme Leader dans le Gartner® Magic Quadrant™, sont déjà largement **alimentées par ces modèles d'IA propriétaires**. Au cours des deux dernières années, Sidetrade a entraîné de nombreux modèles propriétaires, chacun optimisé pour des cas d'usage O2C spécifiques, à partir d'événements O2C, de données, d'e-mails, d'interactions et de conversations, incluant plus récemment des LLM (*Large Language Models*) personnalisés (*fine-tuned*). Initialement dérivés de fondations open source, ces modèles sont désormais des **LLM Order-to-Cash à l'état de l'art, exécuté sur les propres GPU de Sidetrade, au sein de son infrastructure Private Cloud.**

- **Le meilleur des deux mondes : récurrence SaaS et disruption IA-native**

L'ensemble de ces **fondations IA-native, bâties sur dix ans**, s'adosse à une base de clients grands comptes, des intégrations profondes dans des processus complexes, des coûts de substitution élevés, des revenus d'abonnements prévisibles en croissance de 20% en 2025 avec une marge brute supérieure à 92%, et des contrats d'une durée moyenne de 46,4 mois. Ce profil combine forte visibilité financière et potentiel de croissance disruptive.

Le plan O2C Intelligence 2030 capitalise sur cette dualité : **être à la fois la plateforme d'intelligence O2C sur laquelle les entreprises s'appuient à l'ère agentique, tout en préservant la prévisibilité du modèle par abonnement, avec des produits IA-natives à forte marge en surcouverte.**

3 produits d'IA-native sur le marché d'ici fin T3 2026

Entièrement intégrés à la plateforme Sidetrade O2C Intelligence, les trois nouveaux produits seront orchestrés par le socle technologique propriétaire de Sidetrade : son [Data Lake](#), son LLM optimisé pour l'O2C et entraîné sur des données métier ainsi que sa base de connaissances dédiée à l'O2C.

- **Les Aimie Agents, des jumeaux numériques pour chaque métier du crédit management**

Avec Aimie Agents, Sidetrade crée des agents dédiés à chaque fonction du département de gestion du crédit management. Aimie Cash Collection, première brique de cette gamme d'IA-native, lancée il y a près de douze mois, est déjà commercialisée avec 24 agents en production ou en cours d'intégration au sein de grandes entreprises. Connectés au Data Lake de Sidetrade, au modèle d'IA de la meilleure action et au LLM spécialisé, ces agents déterminent la bonne action de relance, le bon moment et le bon canal pour accélérer le paiement d'une entreprise acheteuse donnée. Chaque agent mène une conversation complète avec les débiteurs, relance les encaissements, qualifie les factures dans l'application de recouvrement *Cash Collection* de Sidetrade et décide de l'action suivante.

Au moins trois briques supplémentaires seront industrialisées dans les douze prochains mois : **Aimie Cash Application Analyst, Aimie Dispute Resolver et Aimie Credit Analyst.** Le modèle économique de ces agents repose sur un abonnement mensuel fixe par agent, avec un volume d'exécutions plafonné par mois.

- **Des Agents clients personnalisés : Créer ses propres agents dans Agent Builder Studio**

Les grandes entreprises gèrent des processus O2C d'une complexité telle que même les applications spécialisées ne couvrent pas toujours le dernier kilomètre. L'Agent Builder Studio comble cette lacune en offrant aux clients de Sidetrade **un environnement no-code pour concevoir des agents IA sur mesure via des workflows visuels**. Un client pourra, par exemple, créer un agent qui publie des factures directement sur le portail fournisseurs d'un acheteur, ou un agent qui vérifiera la légitimité d'une retenue sur facture au regard d'un contrat complexe de remises arrières signé avec un grand distributeur.

Construire ses agents IA sur la plateforme d'intelligence Sidetrade présente trois avantages : **1/** L'accès natif aux modèles d'IA O2C ajustés de Sidetrade, à son LLM spécialisé et à son Data Lake, rendant les agents clients « intelligents par nature », **2/** La connectivité native à l'ensemble des applications O2C Sidetrade, sans couche d'intégration, **3/** Le fonctionnement sur l'infrastructure IA privée de Sidetrade, certifiée ISO 27001 et SOC Type 2, sans recours à des modèles publics génériques. La logique est cumulative : chaque agent construit sur la plateforme O2C Intelligence renforce l'ancrage client et les barrières à la sortie.

« Chez Sidetrade, les agents créés par nos clients interagiront avec le plus riche actif de données Order-to-Cash au monde, avec des modèles d'IA experts entraînés sur ces données et avec des applications métier conçues pour les processus les plus complexes. C'est cette combinaison qui rend les agents développés au sein de Sidetrade structurellement supérieurs à tout agent construit en dehors », a déclaré Olivier Novasque.

Pour accélérer l'adoption, Sidetrade a créé un nouveau rôle au sein de son département Customer Experience : Cash Deployment Engineer (CDE). Au plus près des comptes stratégiques de Sidetrade, les CDE identifient les cas d'usage à forte valeur ajoutée et élaborent des agents IA clients adaptés à chaque organisation. L'objectif : **créer de la valeur en quelques semaines seulement et non en plusieurs mois lorsqu'on déploie des logiciels traditionnels.**

- **Aimie IQ : l'interface en langage naturel où utilisateurs, agents et applications O2C se rencontrent et convergent**

La mission de Sidetrade avec O2C Intelligence 2030 est de fournir une **intelligence O2C capable de raisonner, de décider, d'agir de manière autonome et de superviser l'ensemble du processus Order-to-Cash** du client pour atteindre **la meilleure performance financière possible**. Aimie IQ orchestre la plateforme O2C Intelligence (agents + applications O2C + données O2C). En tant que couche d'interaction en langage naturel, Aimie IQ réunit agents IA, applications O2C et utilisateurs dans un espace de décision unifié. Aimie IQ raisonne sur les données, détermine les plans d'action optimaux, exécute les instructions de manière autonome et surveille les résultats sur l'ensemble du cycle O2C.

« Pendant une décennie, le paradigme était simple : les utilisateurs interagissaient avec le logiciel. Nous entrons désormais dans une relation symbiotique entre les humains, le logiciel et les agents IA », précise Olivier Novasque, pdg-fondateur de Sidetrade. « Le basculement s'opère. D'un logiciel qui aide les équipes financières à gérer l'Order-to-Cash, vers une intelligence qui le pilote, un système coordonné, temps réel, régi par les propres règles du client. »

Concrètement, **Aimie IQ guide les utilisateurs dans leurs priorités O2C quotidiennes** : identifier l'application adéquate, orchestrer un agent IA pour gérer un appel de relance sortant auprès d'une entreprise acheteuse, et ainsi libérer du temps pour d'autres tâches en parallèle. Aimie IQ évalue également la performance du client par rapport à ses pairs sur les indicateurs O2C, en explorant en continu le Data Lake Sidetrade pour détecter des anomalies - hausse soudaine des litiges sur une entreprise acheteuse chez d'autres fournisseurs, par exemple - et déclencher des alertes. Un responsable financier saisit une requête et reçoit des recommandations priorisées en quelques secondes, alimentées par le Data Lake de Sidetrade.

Mark Sheldon, Chief Technology Officer de Sidetrade, indique : « *Notre plateforme O2C Intelligence consiste en quatre couches d'innovation. À la base, notre [Data Lake](#) et nos modèles experts du domaine : c'est la fondation de notre intelligence. Au-dessus, les LLM privés, le traitement des données, la sécurité et l'Agent Builder Studio forment le socle d'orchestration de la plateforme. Vient ensuite la couche d'exécution, là où les Aimie Agents et les Customer Agents opèrent aux côtés des applications métier O2C. Et au sommet, Aimie IQ alimente la couche d'engagement. Ces quatre couches ne sont pas empilées. Elles se renforcent mutuellement. Le résultat est un système où intelligence et exécution sont indissociables, et où la plateforme gagne en intelligence à chaque interaction.* »

Les trois nouveaux produits d'IA-native s'inscrivent dans un marché mondial des agents IA estimé à 139 milliards de dollars d'ici 2033, avec une croissance annuelle moyenne de 43,8% (source : [Market.us](#)). Sidetrade se positionne pour prendre le leadership de ce marché dans le domaine de l'O2C.

Entreprise agentique : Sidetrade se transforme de l'intérieur

Sidetrade a engagé **un programme de transformation interne sur 36 mois qui déploie des agents IA dans l'ensemble de ses opérations**. Ce modèle opérationnel agentique s'autofinance. Chaque phase dégage des gains d'efficacité qui financent la suivante. Politique de réinvestissement : 50% des économies générées sont réallouées à la vague suivante.

Sur les douze premiers mois, **20 à 40 agents IA internes seront déployés, avec un objectif de 10% à 15% de gains d'efficacité opérationnelle**. Côté R&D, Sidetrade intègre des agents IA sur la génération de code, les tests, la qualité et la mise en production, tout en accélérant la montée en compétence de ses ingénieurs. L'objectif : tripler la productivité R&D en 36 mois.

Depuis le 1^{er} avril 2026, Customer Success, Services Professionnels et Support IT sont regroupés dans un département unique, dénommé Expérience Client, et seront progressivement augmentés par des agents IA. Fin des transferts interservices ; une vision client unifiée.

Cette transformation agentique doit porter la marge d'EBITDA de 23% (26% hors impact des acquisitions SHS Viveon et ezyCollect) **en 2025 à 30%-35% d'ici 2030**. L'enjeu est aussi commercial. Selon Gartner, 68% des acheteurs en entreprise demandent aux éditeurs s'ils utilisent leur propre produit avant de les présélectionner. Sidetrade ne théorise pas l'ère agentique, elle la pratique pour son propre usage.

Ambitions financières du plan O2C Intelligence 2030

Le modèle financier repose sur une croissance cumulative à long terme. Il est conçu pour superposer deux moteurs : la récurrence des abonnements SaaS et une nouvelle couche de revenus IA indexés sur l'exécution.

Indicateur	Objectif
Produits IA-native d'ici fin T3 2026	3
Prises de commandes en IA-native (% du total) d'ici fin 2027	20% à 25%
Prises de commandes en IA-native (% du total) d'ici fin 2030	> 50%
CAGR des prises de commandes en IA-native (2027-2030)	80 à 90%
Chiffre d'affaires en IA-native d'ici fin 2030	18 M€ à 23 M€
CAGR du chiffre d'affaires en IA-native (2027-2030)	185% à 215%
Marge brute des produits IA-native (à partir de 2028)	91% à 94%
Marge d'EBITDA du Groupe d'ici fin 2030 (contre 23% en 2025)	30% à 35%
Investissement en GPU (capex cumulé sur 5 ans, de 31 à 261 GPU)	~ 4,1 M€

Sidetrade engage ce plan depuis une position solide

Sur l'exercice 2025, Sidetrade a publié un chiffre d'affaires consolidé de 61,4 M€ (+14% à taux de change constant), dont 53,5 M€ d'abonnements SaaS (+20% à tcc), et un EBITDA de 13,4 M€, soit 22% du chiffre d'affaires. L'Amérique du Nord est désormais la première région du Groupe avec 30% du chiffre d'affaires d'abonnements. Les entreprises de plus de 1 milliard USD de chiffre d'affaires annuel représentent 85% des revenus. La durée moyenne d'engagement initial atteint 46,4 mois, très au-dessus des standards du secteur.

En combinant la récurrence et la prévisibilité des abonnements avec le profil de marge et le potentiel de croissance des produits IA-native, Sidetrade entend bâtir un modèle économique auto-renforçant dans lequel données, modèles et ancrage client se renforcent mutuellement dans la durée.

Gartner, Magic Quadrant for Invoice-to-Cash Applications, 6 May 2024, Tamara Shipley Et Al. Gartner ne soutient aucun fournisseur, produit ou service décrit dans ses publications de recherche et ne conseille pas aux utilisateurs de choisir uniquement les fournisseurs les mieux notés ou désignés. Les publications de recherche de Gartner représentent les opinions de l'organisation de recherche de Gartner et ne doivent pas être interprétées comme des déclarations de fait. Gartner décline toute garantie, expresse ou implicite, concernant cette recherche, y compris toute garantie de qualité marchande ou d'adéquation à un usage particulier. GARTNER est une marque déposée et une marque de service de Gartner et Magic Quadrant est une marque déposée de Gartner, Inc. et/ou de ses filiales aux États-Unis et dans le monde. Tous les droits sont réservés.

Prochaines communications

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 IA-native dédiée à l'Order-to-Cash. Sa plateforme combine applications d'entreprise, agents IA autonomes et Aimie IQ, une interface en langage naturel qui aide les multinationales à accélérer leur génération de cash. Sidetrade opère le plus grand [Data Lake O2C propriétaire](#) au monde : plus de 8 000 milliards de dollars de transactions B2B et 42 millions d'entreprises acheteuses. Ces données entraînent des modèles d'IA experts qui raisonnent, décident et agissent de manière autonome sur le cycle Order-to-Cash. Sidetrade accompagne des entreprises dans 85 pays avec 450 collaborateurs entre l'Europe, l'Amérique du Nord et l'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 anglaise est à prendre en compte.