

Sidetrade nomme deux dirigeants afin d'accélérer sa transformation en entreprise IA native

Objectifs sur 12 mois : 20 à 40 agents déployés, gains d'efficacité de 10% à 15%

Axelle de Faÿ nommée Chief Customer Experience Officer, en charge d'unifier l'ensemble des interactions clients avec l'IA agentique

Frédéric Dupont-Aldiolan nommé Chief Human Resources Officer, responsable de l'organisation augmentée par l'IA

PARIS, France – 21 avril 2026 | Sidetrade (Euronext Growth : ALBFR.PA), entreprise IA native dédiée à l'Order-to-Cash, annonce aujourd'hui deux nominations au sein de son comité exécutif dans le cadre de la mise en œuvre de son plan stratégique [O2C Intelligence 2030](#), visant à faire évoluer l'entreprise vers un modèle IA native. Axelle de Faÿ rejoint le Groupe en tant que Chief Customer Experience Officer et Frédéric Dupont-Aldiolan devient Chief Human Resources Officer. Ces nominations préparent la société à un modèle opérationnel où chaque collaborateur travaille aux côtés d'agents IA.

Selon l'étude [State of Organizations 2026](#) de McKinsey, si 88% des entreprises déploient aujourd'hui l'IA, 81% n'observent aucun impact significatif sur leur performance financière. La cause principale identifiée est le fait que la plupart des organisations superposent l'IA à des structures existantes, sans repenser en profondeur les modes de fonctionnement. Le rapport conclut que **capter pleinement la valeur de l'IA agentique nécessite une « double transformation », à la fois technologique et organisationnelle**, impliquant une refonte complète des processus et une redistribution des tâches entre humains et machines. Sidetrade met en œuvre dès aujourd'hui cette double transformation agentique, en réorganisant ses opérations selon le modèle de collaboration humain-agent qu'elle va déployer auprès de ses clients.

« Lorsque chaque collaborateur travaille aux côtés d'agents IA, plusieurs changements s'opèrent. La manière d'identifier les problèmes évolue. La manière de prendre les décisions évolue. Le temps consacré à la collecte diminue, celui consacré au jugement augmente. C'est l'entreprise IA native que nous construisons, » déclare Olivier Novasque, pdg et fondateur de Sidetrade. « Bientôt, chaque Sidetrader aura ses propres agents IA comme coéquipiers. L'IA transforme déjà notre façon d'innover, de collaborer et de penser. Nous déployons cette transformation agentique dans toute l'organisation. Mon ambition : augmenter chaque collaborateur d'une intelligence additionnelle, comme nous le faisons pour nos clients avec Aimie IQ. »

Le modèle opérationnel O2C Intelligence 2030

Dans le cadre d'[O2C Intelligence 2030](#), Sidetrade conduit une transformation globale sur trois fronts simultanés.

- **Une IA accessible pour chaque collaborateur**

Chaque Sidetrader **bénéficiera de capacités IA**, avec un objectif de gain de productivité individuel de 10% à 15%.

- **Le déploiement d'agents IA autonomes comme coéquipiers**

Sidetrade a commencé par la R&D, en réorganisant ses équipes d'ingénierie en unités plus restreintes, augmentées par l'IA, qui produisent davantage. L'entreprise déploiera désormais des agents dans l'ensemble de ses fonctions. L'objectif vise 20 à 40 agents actifs la première année, avec une montée en puissance jusqu'à 200 agents à l'horizon du programme.

- **Une transformation progressive de l'organisation**

Les équipes opérationnelles évoluent de l'exécution de tâches vers la **supervision d'agents** : contrôle des résultats, définition des règles et orchestration des processus. Les managers passent du pilotage d'activités au pilotage des résultats au sein d'équipes hybrides humains-agents. Les fonctions Customer Success, Professional Services et Support IT sont regroupées au sein d'une même direction Customer Experience augmentée par des agents. **De nouveaux rôles émergent**, notamment Head of AI Transformation, AI Agent Engineers, Cash Development Engineers et Agentic Super Users.

L'étude McKinsey identifie précisément ce modèle comme facteur différenciant. Les organisations qui **reparent leurs processus de bout en bout et réinventent leurs activités constatent les impacts les plus significatifs sur leur EBIT**. Elles investissent en moyenne un ratio de 5 pour 1 entre les ressources humaines et la technologie. Dans cette logique, Sidetrade lance un **programme global de montée en compétences** à trois niveaux : les fondamentaux et la gouvernance de l'IA pour tous les collaborateurs, le pilotage et la performance des agents pour les managers, la conception d'équipes « agent-first » pour les dirigeants.

Le modèle économique est cumulatif. Les gains d'efficacité de chaque phase financent la suivante. Aucun financement externe n'est requis. Les **capacités libérées sont réallouées** vers des activités à plus forte valeur ajoutée et dans l'accélération du développement produit.

Axelle de Faÿ nommée Chief Customer Experience Officer

Axelle de Faÿ revient chez Sidetrade après y avoir passé 13 années au cours desquelles elle a structuré les fonctions Consulting, Presales, Customer Success et Professional Services. Sa mission aujourd'hui est d'unifier Customer Success, Professional Services et Support IT. Chaque client doit bénéficier d'un accompagnement enrichi par des agents IA visant à optimiser sa performance Order-to-Cash. Chaque interaction sera pilotée selon un standard de performance mesurable unique.

« Chaque client doit constater une amélioration de sa performance Order-to-Cash à chaque interaction, grâce à l'intelligence embarquée, » déclare **Axelle de Faÿ, Chief Customer Experience Officer** chez Sidetrade. *« L'IA va transformer en profondeur notre modèle opérationnel pour maximiser le retour sur investissement de notre technologie. C'est le nouveau standard dans l'ère agentique. Et c'est celui dont je suis garante. »*

Axelle de Faÿ a dirigé les **fonctions Customer Success puis des programmes de transformation à grande échelle chez Salesforce pendant plus de dix ans**, en Europe, au Moyen-Orient et en Afrique, ainsi que sur les marchés émergents. Elle combine une **connaissance approfondie de Sidetrade et une expérience du pilotage** à grande échelle, avec une compréhension fine de la culture entrepreneuriale et des enjeux liés à la relation client augmentée par l'IA.

Frédéric Dupont-Aldiolan nommé Chief Human Resources Officer

Frédéric Dupont-Aldiolan a passé 18 ans au sein des opérations de Sidetrade, dont en tant que Chief Services Officer, à la tête de déploiements internationaux et d'équipes de plus de 20 nationalités. Sa mission consiste à **piloter la transformation organisationnelle** de Sidetrade, **redéfinir les rôles** autour de l'orchestration des agents, **accompagner la montée en compétences de toutes les équipes** sur la collaboration humain-agent et **poser les cadres de gouvernance** nécessaires au déploiement d'agents IA à grande échelle dans des environnements réglementaires variés.

L'étude McKinsey souligne le caractère stratégique de cette fonction. Environ 75% des métiers actuels devront évoluer, avec des combinaisons de compétences intégrant davantage de maîtrise technologique et de capacités sociales, émotionnelles et cognitives avancées.

« Nous n'ajoutons pas l'IA aux rôles existants. Nous redéfinissons le travail autour de ce que les agents peuvent accomplir et de ce que les humains font le mieux, » déclare **Frédéric Dupont-Aldiolan, Chief Human Resources Officer** chez Sidetrade. *« À terme, chaque Sidetrader travaillera aux côtés d'agents comme norme opérationnelle, avec des règles claires et les compétences pour évoluer dans ce nouvel environnement. »*

Dans le cadre d'O2C Intelligence 2030, la fonction RH est le socle de l'ensemble de la transformation agentique du Groupe.

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 (O2C). Sa plateforme combine applications dédiées à l'O2C, agents IA autonomes et Aimie IQ, une interface intelligente 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 mille milliards de dollars de transactions B2B et des millions d'entreprises acheteuses. Ces données permettent d'entraîner des modèles d'IA spécialisés qui surveillent, analysent, prennent des décisions et agissent de manière autonome tout au long du cycle O2C. 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](https://www.linkedin.com/company/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.