

Chiffre d'affaires du T3 2026

Prises de commandes : le record historique de 2024 dépassé en neuf mois

- **Un T3 2026 au-delà de toute attente** : 2,60 M€ de nouveaux revenus annuels récurrents (ARR), en hausse de 348%, soit **le deuxième meilleur trimestre de l'histoire de Sidetrade**, alors même que cette période est traditionnellement la moins dynamique de l'année
- **76% des commandes réalisées hors de France**, dont 54% en Amérique du Nord
- **7,76 M€ de nouveaux ARR sur les neuf premiers mois de 2026**, soit + 157% par rapport à la même période en 2025 (3,02 M€), **dépassant déjà de 81% le total de l'exercice 2025** et de 19% le record annuel de 2024
- **29,1 M€ de valeur totale des contrats d'abonnement (TCV) signés sur les neuf premiers mois de 2026**, en hausse de **256%** par rapport à la même période en 2025 (8,18 M€) et de 127% par rapport aux neuf premiers mois de 2024 (12,81 M€)

CA au T3 2026 : une forte croissance de 22%, portée par les abonnements à + 24%

- **72%** du chiffre d'affaires des abonnements **réalisé hors de France**

PARIS, France – 20 octobre 2026 | Sidetrade, entreprise IA native dédiée à l'Order-to-Cash, annonce **2,60 M€ de nouveaux abonnements récurrents (ARR) au troisième trimestre**, un montant multiplié par 4,5 sur un an (+ 348%) et **le deuxième meilleur trimestre de son histoire**. L'Amérique du Nord, première région du Groupe, concentre **54% des signatures du trimestre**. Sur neuf mois, les nouveaux ARR atteignent **7,76 M€**, soit **81% de plus que l'ensemble de l'exercice 2025**. Le chiffre d'affaires au T3 2026 progresse de **22%**, à **18,4 M€**, porté par la hausse de **24%** des revenus d'abonnements.

En commentant cette publication, **Olivier Novasque, PDG et fondateur de Sidetrade**, a déclaré :

« Sidetrade vit aujourd'hui la plus profonde transformation de son histoire, laquelle s'accélère au rythme vertigineux des avancées de l'IA. Depuis la fondation de notre Data Lake en 2015, où nous avons décidé de collecter et de structurer les données de paiement inter-entreprises, jusqu'à l'entraînement de nos modèles propriétaires, utilisés aujourd'hui par nos agents IA sur près de 10 000 milliards de dollars de transactions agrégées portant sur plus de 45 millions d'entreprises acheteuses, le bond en avant est gigantesque. En effet, nous avons franchi en 2026 une nouvelle frontière technologique. En capitalisant sur tout ce que nous avons construit au fil des années, nous avons cessé de penser comme un éditeur de logiciel pour devenir une société IA native. Avec SAFE, notre infrastructure agentique, nous maîtrisons l'ensemble de la chaîne technologique hébergée dans notre cloud privé, depuis la puissance de calcul de nos GPU, en passant par nos modèles d'intelligence métier, jusqu'aux règles qui encadrent chaque décision et chaque action de nos agents IA. Là où de nombreux éditeurs se sont résolus à acheter l'intelligence à des laboratoires de modèles frontière ou à des hyperscalers, soumis de fait aux incessantes fluctuations du coût des tokens, nous avons fait le choix, chez Sidetrade, de produire notre propre intelligence. C'est une décision industrielle souveraine, certes exigeante en capital, en ingénierie et en expertise, mais qui nous garantit le contrôle de notre IA, de son évolution et de son modèle économique. Cette indépendance technologique, fondée sur la maîtrise des données, des modèles et des coûts associés à l'IA, offre à nos clients une souveraineté nouvelle dans le déploiement et l'utilisation de l'IA avec Sidetrade. A ce titre, nos engagements contractuels pluriannuels sur le coût des tokens sécurisent la pérennité du retour sur investissement de leurs agents. Cette souveraineté se lit sur leur facture. Selon McKinsey, 71% des dirigeants considèrent la souveraineté en IA comme un problème existentiel* ou un impératif stratégique* pour leur organisation. Notre proposition de valeur, unique dans le domaine de l'Order-to-Cash, entre parfaitement en résonance avec les exigences croissantes des grandes entreprises partout dans le monde, comme en témoigne l'accélération sans précédent de nos prises de commandes depuis le début de l'année. »

*Source McKinsey : [Sovereign AI: Building ecosystems for strategic resilience and impact](#)

Un troisième trimestre 2026 au-delà de toute attente

Avec 2,60 M€ de nouveaux ARR signés, contre 0,58 M€ un an plus tôt (+ 348%) et 0,50 M€ au T3 2024, le troisième trimestre 2026 devient le deuxième meilleur trimestre de l'histoire de Sidetrade. Traditionnellement le moins dynamique de l'exercice, ce T3 dépasse pourtant l'ancien record trimestriel établi au deuxième trimestre 2023 (2,41 M€) et se classe juste derrière le record historique atteint au T2 2026 (3,11 M€).

Sidetrade (en millions d'euros)	T3 2026	T3 2025	Variation
Nouveaux abonnements annuels récurrents (New ARR)	2,60	0,58	+ 348%
Valeur annuelle des nouveaux contrats (ACV) Incluant les prestations de services associées	4,32	1,91	+ 126%
Valeur totale des nouveaux contrats (TCV) Abonnements uniquement	10,4	1,81	+ 473%

Les informations 2026 sont des données consolidées, non auditées.

L'exposition au marché domestique français est de plus en plus faible

Sur le plan géographique, **76% des commandes** ont été réalisées **hors de France**, l'**Amérique du Nord** représentant à elle seule **54% du total**. Cette performance témoigne notamment de l'écho favorable rencontré par le positionnement de Sidetrade en matière de souveraineté en IA. Outre-Atlantique, les grandes entreprises sont déjà sensibilisées à la maîtrise des coûts d'exécution des agents IA, mesurés en millions de tokens (MTok), et à la visibilité économique nécessaire pour pérenniser leurs investissements dans l'IA agentique.

L'IA agentique est au cœur des succès commerciaux de Sidetrade

Au troisième trimestre 2026, **les produits IA native** ont généré **0,78 M€ de nouveaux abonnements annuels récurrents (ARR)**, soit **30% des 2,60 M€ d'ARR**. Sur la période, **32 nouveaux [Aimie Agent Cash Collectors](#)** ont été vendus contre 26 au trimestre précédent et 17 au premier trimestre 2026, soit un total de **75 Aimie Agents** commandés depuis le début de cette année. Fait notable, **tous les nouveaux clients** signés sur ce trimestre ont aussi été séduits par [Aimie IQ](#) et [Agent Builder Studio](#). Au-delà d'une contribution déjà significative de ces nouveaux produits au total des prises de commandes, la réalité du terrain démontre que c'est grâce au succès croissant de ces produits IA native, embarqués dans sa plateforme logicielle, que Sidetrade attire plus de clients, gagne plus de dossiers face à la concurrence et engrange, en fin de compte, plus de commandes. **En d'autres termes, l'IA ne cannibalise pas le logiciel chez Sidetrade ; bien au contraire, elle permet de vendre plus de logiciels.**

Une visibilité inédite sur les revenus futurs

La **durée moyenne d'engagement initial** des contrats signés au troisième trimestre 2026 (hors renouvellements) a atteint un **record à 56,2 mois**, contre 49,2 mois un an plus tôt (+ 14%). Cet allongement s'inscrit dans le prolongement des 48,8 mois déjà enregistrés au premier semestre 2026. Alors que certains prédisaient, récemment encore, la disparition du logiciel sous l'effet de l'IA, les nouveaux clients enregistrés depuis le début de l'année n'ont jamais été aussi convaincus de la pérennité de leur partenariat avec Sidetrade. La proposition de valeur de Sidetrade, qui fait du triptyque **logiciel-agents-humain la combinaison gagnante dans les entreprises**, le tout porté par une IA souveraine assurant une maîtrise des coûts dans la durée, explique en grande partie cette marque de confiance des grandes entreprises envers Sidetrade.

La valeur totale des contrats signés (TCV) sur le troisième trimestre 2026 atteint 10,4 M€, en hausse de 473% sur un an (1,81 M€). Ces engagements contractuels renforcent la visibilité sur l'activité future du Groupe. La contribution des nouveaux contrats au chiffre d'affaires devrait monter en puissance à partir de 2027, au rythme de leur déploiement et de la reconnaissance des revenus sur leur durée contractuelle.

Une accélération sans précédent des prises de commandes sur les neuf premiers mois de 2026

Sidetrade Nouveaux abonnements annuels récurrents (ARR) (en millions d'euros)	2026	2025	Variation 2026 versus 2025	2024	Variation 2026 versus 2024
New ARR au T1	2,05	1,28	+ 60%	1,85	+ 11%
New ARR au T2	3,11	1,16	+ 168%	2,10	+ 48%
New ARR au T3	2,60	0,58	+ 348%	0,50	+ 420%
New ARR sur les neuf premiers mois	7,76	3,02	+ 157%	4,45	+ 74%

Les informations 2026 sont des données consolidées, non auditées.

Sur les neuf premiers mois de 2026, **Sidetrade enregistre 7,76 M€ de nouveaux abonnements annuels récurrents (ARR), en hausse de 157%** sur un an et de 74% par rapport à la même période de l'année record 2024. Cette performance sur neuf mois dépasse déjà de **81% le total des prises de commandes de l'année 2025 (4,29 M€)** et de 19% le total de 2024 (6,53 M€).

Plus significatif encore, Sidetrade a engrangé **29,1 M€ de valeur totale de contrats d'abonnement signés (TCV)** sur les neuf premiers mois de l'année, abonnements calculés uniquement sur la période initiale ferme d'engagement, en croissance de **256% par rapport à la même période sur 2025 (8,18 M€)** et de 127% par rapport aux neuf premiers mois de 2024 (12,81 M€).

CA au T3 2026 : une forte croissance de 22%, portée par les abonnements à + 24%

Sidetrade (en millions d'euros)	T3 2026	T3 2025	Variation
Abonnements	16,4	13,2	+ 24%
Chiffre d'affaires	18,4	15,1	+ 22%

Les informations 2026 sont des données consolidées, non auditées.

Sidetrade maintient une trajectoire de croissance soutenue avec un chiffre d'affaires de **18,4 M€ au troisième trimestre 2026**, en hausse de 22%. Les revenus d'abonnements progressent quant à eux plus rapidement, à **16,4 M€, en croissance de 24%**.

Cette forte croissance est portée par l'intégration d'ezyCollect by Sidetrade, qui **renforce la présence du Groupe en Asie-Pacifique** et sur le segment *Small & Medium Business* (SMB) avec un chiffre d'affaires de **2,5 M€** au troisième trimestre 2026.

A périmètre comparable (hors intégration d'ezyCollect by Sidetrade), la croissance organique du chiffre d'affaires ressort à + 6% (contre + 4% au deuxième trimestre 2026), confirmant le début de la reconnaissance en revenu des prises de commandes historiques enregistrées sur les premiers trimestres de 2026. La croissance organique du chiffre d'affaires devrait se renforcer au quatrième trimestre pour atteindre deux chiffres début 2027.

Les abonnements représentent **89% du chiffre d'affaires consolidé** de Sidetrade, un niveau qui témoigne de la solidité et de la prévisibilité de son modèle.

L'international maintient sa part prépondérante. Au troisième trimestre 2026, **72% des abonnements** sont réalisés hors de l'Hexagone. L'Amérique du Nord représente 26% des revenus d'abonnements (contribution quasi identique à celle de la France). La région Asie-Pacifique représente désormais 16% des revenus d'abonnements, sous l'effet de la consolidation d'ezyCollect by Sidetrade, principal moteur de croissance de ce trimestre.

Prochaine communication financière

Chiffre d'affaires 2026 : 26 janvier 2027 (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 (O2C). Sa plateforme combine applications dédiées à l'O2C, agents IA autonomes et Aimie IQ, une interface intelligente en langage naturel qui aide les entreprises à accélérer leur génération de cash, le tout construit sur SAFE, le Sidetrade *Agentic Framework for Enterprise*. Sidetrade opère le plus grand [Data Lake O2C propriétaire](#) au monde : près de 10 000 milliards de dollars de transactions BtoB 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 répartis 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 française est à prendre en compte.