



CHIFFRE D'AFFAIRES 2015

Sidetrade est un éditeur SaaS, spécialisé dans la relation financière client avec pour objectif la sécurisation du poste client par la baisse des retards de paiement et la maîtrise du risque.

Une année continue de forte croissance : + 14%

Succès du Cloud : 46 millions de factures traitées (+25%)

Effets positifs du Plan Target25

UNE ANNÉE CONTINUE DE FORTE CROISSANCE

Comptes consolidés* Groupe Sidetrade (en millions d'euros)	2015	2014	Variation
Chiffre d'Affaires T1	3,8	3,4	+12%
Chiffre d'Affaires T2	4,1	3,6	+14%
Chiffre d'Affaires T3	3,9	3,4	+14%
Chiffre d'Affaires T4	4,2	3,7	+ 15%
Chiffre d'Affaires annuel	16,0	14,1	+14%

**Données non auditées*

Le Groupe Sidetrade conclut l'année 2015 sur un trimestre très soutenu à 4,2M€ (+15% de croissance), dans la lignée des trois précédents.

Sur l'exercice 2015, le Groupe Sidetrade a réalisé un chiffre d'affaires de 16 M€, avec une croissance purement organique de 14%. Cette performance, continue trimestre après trimestre, confirme le succès de son offre innovante et illustre sa capacité à asseoir une position de leader sur le marché.

Succès du Cloud : 46 millions de factures traitées (+25%)

En 2015, plus de 46 millions de factures ont été traitées dans le Cloud de Sidetrade, en progression de 25% et représentant plus de 122 Mds€ de flux interentreprises.

Sur l'exercice, de nouvelles références prestigieuses sont venues renforcer le parc d'abonnés à l'image de : XPO Logistics (ex-Norbert Dentressangle Logistique) pour un déploiement paneuropéen sur 9 pays, Transgourmet, QMH UK, Vocalcom, Riwal France, Bergerat Monnoyeur Belgium, Nutrisens, TF1 Publicité, Moët Hennessy, Louvre Hôtels, Sibelco, Talend et Univar avec un déploiement sur 24 pays.

La récurrence des revenus SaaS liée à ces contrats pluriannuels garantit une excellente visibilité de l'activité à moyen terme. À ce titre, le carnet de commandes SaaS au 31 décembre 2015 s'établit à 21 M€. Ces revenus certains, restant à reconnaître, ne figurent ni dans les comptes d'exploitation ni au bilan du Groupe à la clôture 2015.

EFFETS POSITIFS DU PLAN TARGET25

Olivier Novasque, Président du Groupe Sidetrade a confié :

« Conformément au plan stratégique Target25, initié en 2013 et s'achevant fin 2017, nous avons profondément modifié la physionomie du Groupe Sidetrade. En l'espace de trois ans, nous avons privilégié l'accélération de la croissance, l'internationalisation de nos activités et accru significativement nos investissements en matière d'innovation.

Avec un Chiffre d'Affaires en forte croissance, à +14% sur l'exercice, nous récoltons les fruits de nos efforts marketing et commerciaux. L'année 2015 marque un virage significatif dans notre développement après deux exercices de

croissance plus modérée (respectivement de 4,5% en 2013 et 4% en 2014). La pertinence et la bonne exécution de notre plan se confirme.

Sur le plan de l'internationalisation, nous sommes dorénavant implantés sur quatre zones géographiques (France, Angleterre, Irlande et Benelux). Nos effectifs sont passés d'un peu moins de 100 personnes début 2013 à 165 fin 2015, dont plus de 40% localisés à l'étranger. Notre expansion internationale est un atout majeur pour un éditeur de logiciel en SaaS.

Enfin, sur le plan de l'innovation, nous allons intensifier nos investissements R&D dans le domaine du Big Data sur l'année 2016. Avec plus de 140 millions d'expériences de paiement enregistrées dans le Cloud de Sidertrade sur les trois dernières années et totalisant plus de 300 Mds€ de flux interentreprises, nous lancerons, au deuxième semestre 2016, la première plateforme d'intelligence de paiements avec un score de paiement prédictif ; ce score, dénommé SPi pour 'Sidertrade Payment Intelligence', couvrira plus de 2 millions d'entreprises en Europe. Cette innovation de rupture, fruit des travaux de recherche de nos équipes dans le domaine de la Data Science, rendra désormais possible pour tous les clients de Sidertrade l'élaboration de modèles prédictifs de génération de cashflow à travers une approche Big Data.

En synthèse, nous focaliserons une grande partie de nos investissements 2016 sur nos efforts R&D tout en stabilisant ceux liés à notre développement commercial. Nous sommes confiants dans notre capacité à enregistrer une croissance soutenue de notre activité en 2016 avec une forte accélération prévisible sur 2017. Au-delà d'être un 'Pure Player du Cloud' depuis sa création, Sidertrade se positionne désormais comme un précurseur majeur dans le domaine de la Performance Financière Prédictive des entreprises. »

PROCHAIN RENDEZ-VOUS

Résultats annuels 2015 : 21 avril 2016 (après Bourse)



CONTACT SIDETRADE

Christelle Dhrif - T : +33 (0)1 46 84 14 13 - finance@sidetrade.com

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

A PROPOS DE SIDETRADE (www.sidetrade.com)

Editeur de logiciel indépendant coté (NYSE Euronext, FR0010202606, ALBFR.PA), Sidertrade offre aux entreprises des solutions pour gérer la relation financière client. Ses solutions, leaders sur le marché, complémentaires à l'ERP, visent à sécuriser le principal actif de l'entreprise - le poste client - par la baisse des retards de paiement et la maîtrise du risque. Avec des ventes dans 65 pays, le Groupe permet à 81 000 utilisateurs d'entreprises de toutes tailles dans toutes les industries de collaborer à travers son Cloud et d'accélérer la génération de cash-flow.