

## Résultats annuels 2016

Nouvelle année de forte croissance : hausse de 13% du chiffre d'affaires

Progression du carnet de commandes au 31 décembre 2016 : +24%

Résultat d'Exploitation en très forte hausse : +20%

L'Intelligence Artificielle, une révolution dans les entreprises

**PARIS, France – 25 Avril 2017** – Sidetrade (Euronext : ALBFR.PA), plateforme d'Intelligence Artificielle dédiée à l'engagement client, annonce ses résultats annuels pour l'exercice clos au 31 décembre 2016.

### Nouvelle année de croissance forte : hausse de 13% du chiffre d'affaires

Comptes consolidés* Groupe Sidetrade (en millions d'euros)	2016	2015	Variation
Chiffre d'Affaires	18,1	16,0	+13%
Résultat d'Exploitation	2,1	1,7	+20%
Résultat avant Impôts	2,0	1,7	+19%
Résultat Net	1,8	1,6	+8%

*\* Les procédures d'audit sur les comptes consolidés ont été effectuées. Le rapport de certification sera émis après finalisation des procédures requises pour les besoins de la publication du rapport financier annuel.*

*Les acquisitions de BrightTarget et Iko System ne sont pas prises en compte dans les résultats 2016.*

Sur l'exercice 2016, le Groupe Sidetrade a réalisé un chiffre d'affaires de 18,1 M€ avec une croissance purement organique de 13% et une demande particulièrement dynamique à l'international. Cette performance, continue et régulière, trimestre après trimestre, confirme le succès de son offre innovante et illustre sa capacité à asseoir une position de leader sur le marché.

### Progression du carnet de commandes au 31 décembre 2016 : +24%

Sur l'exercice, de nouvelles références prestigieuses sont venues renforcer le parc d'abonnés à l'image de NHS Property (Royaume-Uni), Deloitte (Belgique), Carrefour Property, Docapost (Groupe La Poste), Intersport, PageGroup (Allemagne, Autriche, Espagne, France, Italie, Suisse), Saint Gobain Abrasifs (21 pays), Talend (Allemagne, États-Unis, France, Royaume-Uni), Univar (Grèce, Italie, Turquie), Equiniti Group Plc, Hearst Magazines, IDEX, Samworth Brothers Ltd, Strego, Securitas AB (Norvège), Viséo, Renold US, Valor Hospitality...

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 2016 s'établit à 26 M€, en croissance de 24%. Ces revenus certains, restant à reconnaître, ne figurent ni dans les comptes d'exploitation ni au bilan du Groupe à la clôture 2016.

### Résultat d'Exploitation en forte hausse : +20%

En dépit des investissements significatifs réalisés en France et à l'international, le Résultat d'Exploitation profite de la forte hausse du chiffre d'affaires pour atteindre 2,1 M€ en 2016 contre 1,7 M€ en 2015, soit une progression de 20%.

Sidetrade a poursuivi sa politique d'investissements de croissance avec la création d'un Lab de Data Science (0,6 M€) et le renforcement de ses équipes Ventes et Marketing (0,8 M€).

Au 31 décembre 2016, les effectifs du Groupe sont de 208 collaborateurs (Vs 163 au 31 décembre 2015) dont 40% à l'étranger.

Le Résultat Net 2016 ressort quant à lui à 1,8 M€, en progression de 8%, intégrant une charge d'impôt de 0,24 M€ contre 0,05 M€ en 2015.

En dépit des acquisitions des start-ups BrightTarget et Iko System, réalisées fin 2016, le Groupe Sidetrade conserve une structure financière solide avec une dette limitée à 0,3 M€, 7,2 M€ de trésorerie auxquels s'ajoutent 80 000 actions détenues en propre.

## L'Intelligence Artificielle, une révolution dans les entreprises

Les résultats en progression sur ces trois dernières années valident la pertinence du plan stratégique Target25 dont l'un des objectifs est de tendre vers une croissance de 20 à 25% d'ici à fin 2017. Le plan Target 25 est donc entré dans sa dernière année d'exécution.

La Direction est confiante sur sa capacité à afficher une activité en croissance sur l'exercice 2017.

Sur 2017, le Groupe Sidetrade bénéficiera des investissements réalisés en Ventes et Marketing, de la solution Sidetrade Payment Intelligence (SPi) et de l'élargissement de son offre sur l'ensemble du cycle client suite aux acquisitions de BrightTarget et Iko System.

### Olivier Novasque, Président du Groupe SIDETRADE, a déclaré :

*« Le progrès technologique n'est pas linéaire ; il est exponentiel. L'industrie du logiciel a mis quinze ans pour passer la vague du Cloud. Elle mettra moins de cinq ans à passer celle de l'intelligence artificielle, laquelle est beaucoup plus disruptive. »*

*Aujourd'hui, le sujet en entreprise est bien l'utilisation intelligente des données pour créer plus de valeur, plus rapidement et beaucoup plus simplement. Les entreprises les plus performantes expérimentent déjà l'intelligence artificielle pour développer leur business à travers des projets courts et pragmatiques.*

*Avec notre plateforme unique d'engagement client, Sidetrade est en mesure d'apporter aux entreprises l'intelligence artificielle au cœur de la relation client afin d'augmenter les ventes et accélérer le cash ».*

### Prochaine publication

Chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> trimestre 2017 : 9 Mai 2017 (après Bourse)



### Contact Sidetrade

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

### À propos de Sidetrade ([www.sidetrade.com](http://www.sidetrade.com))

Sidetrade (EURONEXT: ALBFR.PA) redessine l'Engagement Client en mettant l'Intelligence Artificielle au service des équipes Marketing, Commerciales et Finance pour développer les ventes et accélérer le cash.

La technologie Sidetrade utilise l'intelligence artificielle pour détecter des opportunités de croissance inexploitées, développer les ventes, améliorer la rétention, prévoir les comportements de paiement client et accélérer la génération de cash-flow. Plus de 1 500 entreprises de toutes tailles, tous secteurs, dans 80 pays ont adopté l'intelligence artificielle de Sidetrade pour une croissance durable.

Sidetrade offre un nouveau modèle de collaboration entre les équipes Marketing, Ventes, Finance et Service Client permettant d'évaluer, de prédire et d'améliorer la performance client, tout en assurant un avantage compétitif.

Avec sa plateforme d'Intelligence Artificielle, Sidetrade utilise la Data science afin d'éliminer toute hypothèse hasardeuse sur la relation client.

En poussant au plus loin l'utilisation du Machine Learning pilotée par l'homme, les entreprises dynamisent la performance opérationnelle en rationalisant les processus liés à la prospection commerciale, au Credit Management et au Support.

Pour plus d'information, visitez [www.sidetrade.com](http://www.sidetrade.com) et suivez-nous sur Twitter @sidetrade.