Résultats du 1er semestre 2017

Forte accélération de la croissance : + 21%
Résultat Net en progression de 9%
Une structure financière solide
Succès du plan Target25 & Lancement du nouveau plan stratégique AIM2020

PARIS, France – 19 septembre 2017 | Sidetrade (Euronext Growth : ALBFR.PA), plateforme d'Intelligence Artificielle dédiée à l'engagement client, annonce la publication de ses résultats du 1er semestre 2017.

En commentant ces résultats, Olivier Novasque, Président de Sidetrade, a déclaré :

Avec une activité en croissance de plus de 20% et un Résultat Net en progression de 9% -en dépit des pertes consolidées issues des start-up récemment acquises- Sidetrade réalise un semestre remarquable et démontre la solidité de son modèle. Cette performance valide les orientations stratégiques de notre plan Target25 lancé en 2013.
Après le succès de Target25, nous entrons dans un nouveau plan stratégique 'AIM 2020' visant à doubler nos revenus d'ici fin 2020. Notre ambition est de faire de Sidetrade la plateforme d'Intelligence Artificielle incontournable pour les sociétés performantes dans la gestion de la relation client.
En s'appuyant sur les millions de données BtoB présentes dans notre Cloud et sur une solide avance en Data Science, nous permettons déjà aux Directions Marketing, Commerciales et Financières de bénéficier de la puissance de nos algorithmes prédictifs pour développer leurs ventes et accélérer leur génération de cash. Notre mission est désormais de démocratiser l'usage de l'Intelligence Artificielle dans le quotidien des entreprises qui feront la course en tête dans leurs marchés respectifs.

Forte accélération de la croissance : +21%

Groupe Sidetrade (en millions d'euros)	1er semestre 2017	1er semestre 2016	Variation (%)
Chiffre d'Affaires	10,8	8,9	+21%
Résultat d'Exploitation	1,1	1,1	+4%
Résultat Net	1,0	0,9	+9%

Les résultats du Groupe Sidetrade du 1er semestre 2017 sont des données consolidées non auditées.

Sur l'ensemble du premier semestre 2017, le Groupe Sidetrade a enregistré un chiffre d'affaires consolidé de 10,8 M€, soit 21% de croissance organique par rapport au premier semestre 2016. C'est le plus important semestre jamais enregistré par le Groupe et la première fois que le chiffre d'affaires semestriel dépasse la barre des 10 M€.

Sur la période, de nouvelles références prestigieuses et de nouvelles mises en production ont été enregistrées à l'image de KPMG UK, STEF, House of HR (Allemagne, Belgique, France, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Roumanie, Suisse), Gefco étendue sur 15 nouveaux pays, Cegos en France, Akka Technologies, Moreton Smith (Royaume-Uni), Schratter Foods (Etats-Unis), Inchcape Plc, Geodis (Slovaquie, République Tchèque), Deloitte Belgium ou encore Selco UK...

Résultat Net en progression de 9%

Le Résultat d'Exploitation du Groupe s'élève à 1,1 M€ sur ce semestre, en hausse de 4% comparé au Résultat d'Exploitation enregistré pour la même période de l'exercice précédent.

Ce résultat est d'autant plus remarquable qu'il intègre une perte de 0,8 M€ des sociétés BrightTarget et Iko System qui sont rentrées dans le périmètre de consolidation au 01/01/2017. À périmètre comparable, le Groupe Sidetrade enregistrerait un REX record de 1,9 M€, soit une croissance remarquable de +72%.

Ce Résultat d'Exploitation intègre notamment un Crédit d'Impôt Recherche de 0,5M€ (Vs 0,47 M€ au 1er semestre 2016) ainsi qu'une activation des frais de R&D de 0,10 M€ (identique au 1er semestre 2016).

La charge d'Impôt sur les Sociétés est estimée à 0,14 M€ au 30 juin 2017 contre 0,16 M€ au 30 juin 2016. Au final, le Résultat Net du Groupe ressort à 1 M€ en progression de 9%.

Une structure financière solide

En dépit des acquisitions, le Groupe Sidetrade conserve une structure financière solide avec une dette financière limitée à 0,45 M€ et une trésorerie de 5,2 M€.

Pour mémoire, le Groupe détient également 90 000 actions en propre pour une valeur au 30 juin 2017 de 5,4 M€.

Succès du plan Target25

Sur la période, le Groupe Sidetrade a exécuté l'ensemble des axes stratégiques définis dans le cadre du plan Target25.

Sur le plan de **l'internationalisation**, la physionomie du Groupe a été profondément modifiée. L'entreprise s'est implantée sur trois nouvelles zones géographiques avec des équipes à Londres, Dublin, Amsterdam et Birmingham. Les effectifs sont passés d'un peu moins de 100 personnes en 2013 à 227 au 30 juin 2017 avec plus de 40% hors France. Sur le plan commercial, l'entreprise s'est notamment imposée sur le marché anglais comme l'acteur numéro 1 dans son domaine.

Pour accélérer la croissance internationale et **accompagner ses clients de manière globale**, Sidetrade a créé dès 2013 une plateforme pan-européenne à Dublin. Celle-ci est désormais composée de 72 collaborateurs multidisciplinaires (service clients, support technique, ressources humaines, marketing) et multilingues (Allemand, Anglais, Espagnol, Français, Italien, Néerlandais Portugais, Russe). Cette plateforme est un atout majeur pour supporter la croissance internationale du Groupe dans les années à venir.

Dès 2015, l'entreprise a investi significativement dans un **Lab de Data Science**, doté d'une puissance de calcul à même de traiter des téraoctets de données BtoB, avec l'objectif de savoir prédire les comportements de paiement des entreprises via des algorithmes basés sur du *Machine Learning*. Lancée en novembre 2016, la solution Sidetrade Payment Intelligence (SPi) offre à présent un score prédictif de paiement sur près de 2,5 millions d'entreprises européennes et permet à toute entreprise de comparer sa

performance en matière de délais de paiement. Utilisée par 95% des clients de Sidetrade, cette solution - unique sur son marché- permet d'identifier des gisements de cash sur ses comptes clients.

Avec notamment dix derniers trimestres de croissance à deux chiffres, le Groupe Sidetrade récolte les fruits de son plan stratégique Target25 et est parfaitement positionné pour entrer dans une nouvelle phase de son développement.

Lancement du nouveau plan stratégique AI[M]2020

L'Intelligence Artificielle (I.A) : la prochaine frontière économique

Aujourd'hui, toutes les conditions sont réunies pour que l'Intelligence Artificielle puisse connaître dans les cinq ans à venir une courbe d'adoption exponentielle dans notre quotidien mais aussi dans celui des entreprises.

Les techniques de *Machine Learning* et de *Deep Learning* sont de plus en plus sophistiquées (développement des sciences cognitives) ; le volume de données exploitables suit également une tendance exponentielle et la puissance de calcul continue de doubler tous les dix-huit mois (loi de Moore) portée notamment par les progrès des nanotechnologies. Bien que l'usage de l'I.A n'en soit encore qu'à ses prémices, toutes les entreprises de tout secteur d'activité seront concernées par ce tsunami technologique. Le dernier rapport du MC Kinsey Institute (juin 2017) chiffre les impacts de l'I.A par secteur comme suit :

- Distribution : 30% de réduction des délais d'approvisionnement, 4 à 6% d'accroissement des ventes
- Industrie : augmentation de 13% de l'EBIT lié aux réductions de coûts (maintenance prédictive, approvisionnements), 5 et 10% d'accroissement des ventes (rétention, ventes croisées)
- Energie : augmentation de 10 à 20% d'EBIT grâce à une efficacité accrue dans la gestion des flux et un ciblage pertinent des nouvelles offres sur sa clientèle
- Finance : des services client semi-automatisés par l'arrivée des *chatbots*, des gains de productivité de 25 à 40%

En résumé, l'usage de l'I.A pour améliorer la connaissance client, les sources de revenus ou encore réduire les coûts n'est pas une option mais un enjeu stratégique majeur pour toute entreprise qui ne voudrait pas se retrouver rapidement en danger de précarisation.

Devenir la plateforme d'Intelligence Artificielle incontournable dans la relation client en BtoB

En capitalisant sur ses millions de données BtoB issues de son Cloud propriétaire, son avance en Data Science et sa capacité à apporter une expertise métier aux directions Marketing, Commerciales et Financières, le Groupe Sidetrade ambitionne de démocratiser l'usage de l'Intelligence Artificielle sur l'ensemble de la relation client.

Grâce aux synergies à venir de ses applications logicielles, le Groupe Sidetrade disposera de trois offres complémentaires :

- *Customer Acquisition* : Identifier les meilleures cibles parmi des millions d'entreprises et automatiser avec succès la prospection commerciale grâce aux algorithmes de *Machine Learning* de C-Radar et d'Iko System

- *Customer Growth* : Améliorer le taux de rétention et déceler de nouvelles opportunités de ventes sur le parc de clients grâce à l'Intelligence Artificielle de BrighTarget combinée aux données transactionnelles et financières du Cloud de Sidetrade

- *Customer Financials* : Accélérer la génération de cash sur les comptes clients et diminuer les coûts de gestion associés grâce à la solution Sidetrade Payment Intelligence (score prédictif de paiement) et à la mise en œuvre des meilleures stratégies de relance et de résolution des litiges basées sur des algorithmes de *Machine Learning* de Sidetrade.

Aujourd'hui, le Groupe Sidetrade dispose d'une avance technologique indéniable pour permettre à une entreprise de vérifier en quelques semaines la pertinence des algorithmes prédictifs dans son contexte et de commencer à utiliser l'I.A pour en obtenir des premiers bénéfices concrets.

Dans le cadre de son **plan AI^{M}2020**, le Groupe Sidetrade se fixe comme objectif de devenir un partenaire stratégique des grandes entreprises pour les aider à tirer profit de l'I.A dans la gestion quotidienne de leurs clients. Fidèle à ses valeurs, l'entreprise souhaite promouvoir une vision pragmatique de l'Intelligence Artificielle basée sur des résultats mesurables, que ce soit dans le développement des ventes ou l'accélération du cash.

Le **plan AI^{M}2020** devrait permettre au Groupe Sidetrade un doublement de ses revenus d'ici 2020.

Prochaine publication

Chiffre d'affaires du troisième trimestre 2017 : 24 octobre 2017 (après Bourse)

ELIGIBLE PEA PME

Contact Sidetrade

Christelle Dhrif - +33 1 46 84 14 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)

Sidetrade (Euronext Growth : 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 et suivez-nous sur Twitter @Sidetrade.