

## Résultats du 1<sup>er</sup> semestre 2021

**Excellente dynamique des prises de commandes sur le semestre**

**Démarrage de l'activité commerciale aux Etats-Unis plus rapide que prévu**

**Accélération des revenus SaaS à +17%**

**Résultat Net record à +89% tout en investissant significativement aux Etats-Unis**

**Une situation financière solide avec une liquidité renforcée**

**PARIS, France – 21 septembre 2021 | Sidetrade (Euronext Growth : ALBFR.PA), plateforme d'Intelligence Artificielle dédiée à l'accélération du revenu et du cash-flow des entreprises, annonce pour son premier semestre 2021 un Chiffre d'Affaires SaaS record (+17%) et une très forte progression de son Résultat Net (+89%) dans un contexte d'investissements soutenus aux Etats-Unis.**

En commentant cette publication, Olivier Novasque, président-directeur général de Sidetrade, a déclaré :

**ee** *Ce premier semestre 2021 marque clairement le début d'un changement de dimension pour Sidetrade. D'une part, les plus grands cabinets d'étude reconnaissent à présent Sidetrade parmi les leaders mondiaux sur le marché de l'Order-to-Cash grâce à son avance indéniable en matière d'Intelligence Artificielle. Dans le même temps, des entreprises globales, à l'instar du groupe Veolia ou Tech Data, positionnent désormais Sidetrade comme un partenaire de choix pour les accompagner dans la transformation de leur fonction finance au niveau mondial. Les premiers succès aux Etats-Unis, plus rapides qu'escomptés, sont un signe important de ce changement de dimension. En quelques mois seulement, nous avons en effet su mettre en place une force de vente locale expérimentée, signer les premiers contrats tout en accueillant une quarantaine de clients grands comptes sur le territoire Nord-Américain, issus de l'acquisition d'Amalto. Nous savons maintenant, d'après ces premiers retours du terrain, que notre solution est taillée pour connaître un formidable succès auprès des grandes entreprises américaines. L'opportunité de révolutionner la gestion de l'Order-to-Cash dans les entreprises est immense et ce marché n'en est qu'à ses balbutiements. Au-delà des chiffres records publiés sur ce premier semestre, nous sommes convaincus que nous avons une opportunité de long-terme pour construire un modèle de société alliant croissance et rentabilité et ce, même en investissant significativement et rapidement pour conquérir ce marché mondial en effervescence ».*

### Poursuite de l'accélération de la croissance avec une excellente dynamique des Activités SaaS (+17%) sur le premier semestre

Sidetrade (en millions d'euros)	S1 2021	S1 2020	Variation
CA Activités SaaS	13,4	11,4	+17%
<b>Chiffre d'Affaires</b>	<b>16,1</b>	<b>14,4</b>	<b>+12%</b>
<b>Résultat d'Exploitation</b>	<b>2,2</b>	<b>1,3</b>	<b>+70%</b>
<b>Résultat Net</b>	<b>2,1</b>	<b>1,1</b>	<b>+89%</b>

Les informations 2021 sont des données consolidées non auditées.

## Excellente dynamique des prises de commandes sur le semestre

### Une reconnaissance de Sidetrade renforcée au niveau mondial

Sur le premier semestre, **Sidetrade a été reconnu leader technologique mondial** par le cabinet Quadrant Knowledge Solutions, dans le rapport « SPARK Matrix™: Account Receivable Application, 2021 ». C'est la troisième fois en 2021 que Sidetrade se distingue dans des études portant sur le marché mondial des solutions dédiées à la gestion de l'Order-to-Cash. En juin dernier, Sidetrade a été référencé dans le rapport « 2021 Gartner Market Guide for Integrated Invoice-to-Cash Applications Report », après avoir été reconnu en tant qu'acteur de premier plan (« Major player ») des applications SaaS orientées cloud et automatisées par IDC dans son « Rapport mondial sur les solutions Order-to-Cash » en janvier 2021.

Le marché de l'Order-to-Cash suscite un intérêt croissant de la part des analystes sectoriels et des cabinets de conseil, du fait de son important potentiel et la crise du Covid-19 aura révélé l'importance cruciale de la sécurisation du cash-flow des entreprises, ce qui a eu pour effet de dynamiser l'activité commerciale de Sidetrade.

### Croissance à deux chiffres des prises de commandes SaaS

Sur ce premier semestre, Sidetrade enregistre une **très forte progression des nouvelles prises de commandes** qui représente un revenu additionnel d'abonnements en base annuelle (« Annual Recurring Revenue » ou « ARR ») **de 2,14 M€ contre 1,85 M€ au premier semestre 2020, soit une progression de 16%**. A ces commandes d'abonnement SaaS, il convient d'ajouter **1,9 M€ de prestations de services complémentaires** (implémentation, paramétrage, formation, etc.) ce qui représente une valeur totale de nouveaux contrats en base annuelle (« Annual Contract Value ») **de 4,05 M€ enregistrée sur le semestre**.

Sur la période, Sidetrade accélère sa pénétration **dans tous les secteurs d'activité auprès d'entreprises leaders dans leurs domaines respectifs à l'instar de Klépierre** (Immobilier), **Konica Minolta** (Équipement informatique), **Antargaz** (Énergie), **Tarkett** (Matériaux de construction), **MIQ** (Média-publicité) ou encore **Distrupol** (Chimie). Outre l'excellent accueil réservé à l'avance technologique de Sidetrade en matière d'Intelligence Artificielle, certaines références prestigieuses ont également choisi Sidetrade pour sa capacité éprouvée dans le déploiement de projets d'envergure à l'international à l'image de **XPO Logistics (GXO)**, **XPO Transport**, **Sodexo** ou encore le groupe **Veolia** avec lequel Sidetrade a conclu un accord cadre mondial exclusif pour l'ensemble de ses entités.

Sur les abonnements SaaS, **la part des nouveaux clients reste stable avec 47%** du montant total des commandes ; les extensions à d'autres entités (filiales, sociétés sœurs ou maison mère) au sein d'un même groupe (« Cross-Sell ») **représentent 27%** et les ventes liées à la souscription de modules additionnels pour les clients Sidetrade existants (« UpSell ») **s'affichent à 26%** du total. **Ces ventes (Cross-Sell et UpSell)** qui totalisent **53% des activités SaaS** témoignent de la grande satisfaction des clients existants et de leur volonté d'étendre ou de renforcer l'usage de la technologie Sidetrade afin de créer encore plus de valeur dans la gestion financière de leurs comptes clients.

Sur la période, **l'ARR moyen par nouveau client (hors ventes additionnelles) ressort à 84 K€, en croissance de 17%** (vs S1 2020), et ces nouveaux clients se sont engagés sur **une période initiale moyenne ferme de 39,7 mois**, représentant, sur cette durée, **une valeur totale de nouveaux contrats d'abonnement SaaS (« Total Contract Value ») de 6,39 M€** (hors prestations de services associées et renouvellement des contrats).

L'attrition reste bien maîtrisée **avec un taux de 5,38% au 30 juin 2021** sur les grands comptes (contre 13,1% pour l'ensemble de l'industrie - source « SaaS Survey » Key banc Capital Market - mai 2021) et la **Rétention Nette** (Rétention brute augmentée des abonnements additionnels sur les clients existants) **se situe à un niveau de 103,2% au 30 juin 2021**.

### Démarrage de l'activité commerciale plus rapide que prévu aux Etats-Unis

Le 8 février dernier, Sidetrade annonçait le lancement officiel de ses activités aux Etats-Unis. Au 30 juin 2021, Sidetrade dispose déjà de 22 collaborateurs en place avec une équipe commerciale locale constituée de 9 personnes avec 2 VP Sales, 1 Avant-vente et 6 commerciaux Grands Comptes, tous des professionnels aguerris et reconnus. Malgré les tensions exacerbées sur le recrutement, Sidetrade a fait le choix de se focaliser sur des profils expérimentés disposant de plusieurs années d'expérience dans l'Order-to-Cash,

facilitant, sécurisant et accélérant ainsi le démarrage de l'activité. Par ailleurs, cette équipe a été complétée par l'arrivée des 13 nouveaux collaborateurs issus d'Amalto (dont l'acquisition avait été annoncée le 12 avril dernier). Ces profils sont majoritairement orientés sur des fonctions de gestion de projet et de support aux clients, tout à fait complémentaires à la force de vente mise en place par Sidetrade. Dans le cadre du plan stratégique Fusion100, l'objectif est de doubler la force de vente américaine dans les prochains mois afin que les Etats-Unis puissent représenter dès le deuxième semestre 2022 entre 35 et 50% du total des prises de commandes et constituer ainsi un relais significatif d'accélération de la croissance.

Sur le deuxième trimestre 2021 (constituant le premier trimestre réel d'activité pour cette nouvelle équipe de ventes), Sidetrade est déjà en avance **aux Etats-Unis** et affiche quelques beaux succès commerciaux : **Promach, Imperative Chemical Partners, et Johnston Equipment** (nouveaux clients), **Tarkett US et XPO Logistics US** (ventes croisées) **ou encore Tech Data US, Bunzl Canada et Expedia** (ventes additionnelles)... Ces signatures représentent d'ores et déjà plus du tiers du total des prises de commandes sur le deuxième trimestre 2021. Ce démarrage est plus rapide que prévu compte tenu du temps nécessaire à la montée en puissance d'une équipe commerciale nouvelle et des délais de prises de décision habituels au sein de ces grandes entreprises.

Ces débuts prometteurs dans un environnement concurrentiel exigeant témoignent de la qualité et de la pertinence de la solution Sidetrade qui s'appuie sur une avance technologique indéniable dans le domaine de l'Intelligence Artificielle.

### Accélération des activités SaaS à +17%

Le premier semestre a été marqué par l'accélération des activités SaaS qui progressent de 17% sur la période.

Sidetrade publie un Chiffre d'Affaires total de 16,1 M€ pour ce premier semestre, en hausse de +12% par rapport au premier semestre 2020.

Cette forte progression s'appuie désormais sur de solides relais de croissance à l'international lequel représente pour la première fois 47% du Chiffre d'Affaires total, dont 16% pour l'Amérique du Nord.

### Résultat Net record à +89% tout en investissant significativement aux Etats-Unis

Au premier semestre 2021, le Résultat d'Exploitation de Sidetrade a fortement progressé de 70% à 2,2 M€, reflétant la hausse des revenus sur la période et l'effet de levier du modèle SaaS.

Cette très bonne performance s'explique par une croissance de la marge brute de 1,5 M€ pour atteindre 12,8 M€ (Vs 11,3 M€ sur le premier semestre 2020), soit un taux de marge brute de 79% du Chiffre d'Affaires (Vs 79% au premier semestre 2020). La contribution des abonnements SaaS représente 96% de cette marge brute et confirme ainsi la rentabilité incrémentale du pur modèle SaaS de la société.

Toujours sur le semestre, en dépit de la situation liée au Covid-19, Sidetrade a investi 1,2 M€ supplémentaire (+12%), principalement dans le développement de ses activités commerciales aux Etats-Unis afin d'accompagner la croissance future de ses activités sur le continent Nord-américain.

Dans le même temps, la maîtrise des coûts a permis de générer des économies de 0,5 M€ sur le semestre, liées principalement à la diminution des frais de déplacement dans le contexte du Covid-19.

Le Résultat d'Exploitation intègre notamment un Crédit d'Impôt Recherche de 0,9 M€ (identique au 1<sup>er</sup> semestre 2020) ainsi qu'une activation des frais de R&D de 0,10 M€ (identique au 1<sup>er</sup> semestre 2020).

Fort de cette dynamique, le Résultat Net semestriel s'élève 2,1 M€, en hausse de 89%, démontrant la combinaison entre rentabilité et investissements pour la croissance future.

## Une situation financière solide avec une liquidité renforcée

Au 30 juin 2021, la structure financière de Sidetrade conserve une position de liquidité très élevée avec une trésorerie à 20,3 M€, contre 14,3 M€ au 31 décembre 2020 ; à cela s'ajoutent 66 000 actions en propre pour une valeur estimée au 30 juin 2021 à 10,1 M€.



Sidetrade dispose d'une ligne de crédit à hauteur de 13 M€ à la suite de l'acquisition de la société Amalto en avril 2021 pour ce montant.

**La direction de Sidetrade reste confiante sur sa capacité à afficher une croissance à deux chiffres de son activité sur l'exercice 2021.**



### Prochaine publication

Chiffre d'Affaires du troisième trimestre 2021 : 19 octobre 2021 (après Bourse)

### Relations investisseurs

Christelle Dhrif  +33 6 10 46 72 00  [cdhrif@sidetrade.com](mailto:cdhrif@sidetrade.com)

### Relations médias

Alexandre André  +33 7 62 71 63 89  [aandre@sidetrade.com](mailto:aandre@sidetrade.com)

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

Sidetrade (Euronext Growth : ALBFR.PA) offre une plateforme SaaS spécialisée dans la génération et la sécurisation du cashflow. « Aimie », son Intelligence Artificielle, analyse quotidiennement plus de 2 400 Mrd\$ de transactions inter-entreprises présentes dans le Cloud de Sidetrade afin de prédire les comportements de paiement de plus de 5 millions de sociétés dans le monde et le risque d'attrition client. Aimie recommande les meilleures stratégies de relance, automatise des actions sur le cycle Order-to-Cash, et dématérialise les transactions avec les clients, ce qui améliore la productivité, la performance, et in fine le BFR.

Présent à Paris, Londres, Birmingham, Dublin, Houston et Calgary, Sidetrade sert plus de 2 700 entreprises de toutes tailles et de tous secteurs d'activité, dans plus de 85 pays, parmi lesquelles Tech Data, KPMG, Nespresso, Hearst, Expedia, Manpower, Securitas, Randstad, Engie, Veolia, Vinci, Saint Gobain, Air Liquide, Inmarsat ou encore Bidfood. Pour plus d'information, visitez [www.sidetrade.com](http://www.sidetrade.com) et suivez-nous sur Twitter [@Sidetrade](https://twitter.com/Sidetrade).

*En cas de discordance entre la version française et la version anglaise de ce communiqué, seule la version française est à prendre en compte.*