

Chiffre d'affaires du premier trimestre 2026

Retour en force de la croissance des prises de commandes

- Valeur annuelle des nouveaux contrats (ACV) : 3,70 M€ au T1 2026 contre 2,77 M€ au T1 2025, soit +34%
- Nouveaux abonnements (ARR) : 2,05 M€ au T1 2026 contre 1,28 M€ au T1 2025, soit +60%
- Valeur totale des nouveaux contrats d'abonnement (TCV) : 7,91 M€ au T1 2026 contre 3,36 M€ au T1 2025, soit +135%
- Des agents IA native plébiscités par le marché au T1 2026

Chiffre d'affaires en forte hausse : +21% dont +27% pour les abonnements à taux de change constant (17% et 23% en données publiées)

Renforcement de l'actionnariat institutionnel américain

PARIS, France – 14 avril 2026 | Sidetrade, entreprise IA native dédiée à l'Order-to-Cash, affiche une forte accélération commerciale au premier trimestre 2026. Les prises de commandes progressent de +34%, à 3,70 M€ d'ACV, portées par une hausse de +60% des nouveaux abonnements (ARR). Le chiffre d'affaires est en croissance de +21% dont +27% pour les abonnements, à taux de change constant.

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

« Après une année 2025 contrastée sur le plan commercial, nous démarrons 2026 sur les chapeaux de roue. Les prises de commandes de ce trimestre dépassent nos attentes et surpassent déjà, en valeur totale de contrat, celles de l'ensemble du premier semestre 2025. Une semaine après avoir dévoilé notre plan stratégique 'O2C Intelligence 2030', tous nos indicateurs sont au vert : une forte reprise de la dynamique des prises de commandes, un allongement record de la durée d'engagement initiale de nos contrats au moment même où la disruption de l'IA fait naître des doutes quant à la pérennité des modèles par abonnement, des premiers résultats encourageants sur notre stratégie de ventes indirectes et le lancement réussi d'AIMIE Agent, premier de nos trois produits IA native. Sur le plan du chiffre d'affaires, même si la faiblesse des prises de commandes de 2025 pèse sur la croissance organique, la bonne performance de l'entité ezyCollect by Sidetrade joue pleinement son rôle de moteur de croissance et permet au Groupe d'afficher une croissance de 21% sur ce trimestre, dont 27% pour les abonnements, à taux de change constant. »

Fort rebond des prises de commandes sur les nouveaux abonnements au T1 2026 (+60%) à 2,05 M€ contre 1,28 M€ au T1 2025

Au premier trimestre 2026, les prises de commandes atteignent **3,70 M€ en valeur annuelle de nouveaux contrats signés (ACV)**, contre 2,77 M€ pour la même période en 2025, **soit une hausse de +34%**.

Cette dynamique s'explique par le retour en force des prises de commandes pour les **nouveaux abonnements (New ARR)**, qui s'élèvent à **2,05 M€** sur ce trimestre, contre 1,28 M€ au T1 2025, soit un bond de **+60%**. Cette performance se hisse au niveau des deux meilleurs trimestres de l'année record 2024 (2,1 M€ au T2 2024 et 2,09 M€ au T4 2024) et représente déjà **près de la moitié (47%)** des nouveaux abonnements signés sur l'ensemble de l'exercice 2025. Les prises de commandes de

prestations de services s'établissent quant à elles à **1,65 M€** contre 1,49 M€ au T1 2025, soit une **hausse de 11%**.

Fait notable de ce trimestre : **la durée moyenne initiale d'engagement des nouveaux clients** (hors renouvellements) atteint **52,5 mois, un record**, bien au-delà de la moyenne sectorielle de 24 à 36 mois. Cet allongement s'inscrit en contradiction avec le discours ambiant sur la précarisation des modèles par abonnement qu'entraînerait la disruption de l'IA et traduit, sur le terrain, la confiance des grands comptes à l'égard des solutions de Sidetrade.

Au total, sur ce premier trimestre 2026, **la valeur totale des nouveaux contrats d'abonnement signés sur leur durée d'engagement (Total Contract Value ou TCV) s'élève à 7,91 M€** contre 3,36 M€ au T1 2025, **soit une progression de +135%**. Les prises de commandes du premier trimestre 2026, exprimées en TCV, dépassent déjà celles enregistrées sur l'ensemble du premier semestre 2025 (6,36 M€).

La ventilation des prises de commandes reflète un triple mouvement vertueux. D'un côté, l'extension vers de nouvelles entités au sein d'un groupe (« **Cross-Sell** ») atteint **54% du total des prises de commandes** du premier trimestre 2026 et traduit la capacité de Sidetrade à étendre son empreinte chez ses clients à de nouvelles entités et de nouvelles géographies. Sodexo déploie la plateforme au Brésil et en APAC ; Suez l'étend à la branche Eau. De l'autre, les commandes issues de nouveaux clients (« **New Business** ») pèsent **33% du total**, portées par la conquête de comptes prestigieux tels que le Groupe Accor (Moyen-Orient, APAC) et Sonepar aux États-Unis. Enfin, les ventes de modules additionnels aux clients existants (« **UpSell** ») représentent **13% du total**.

Ce trimestre marque également les premiers succès de la stratégie de ventes indirectes. Un premier projet européen a été signé avec un leader mondial de l'externalisation du poste clients et deux affaires ont été conclues sous l'influence de cabinets de conseil. Au total, environ **35% des prises de commandes de nouveaux abonnements** ont été initiées ou influencées par le réseau de partenaires, encore en phase d'amorçage.

Enfin, ce trimestre marque le lancement officiel des Agents Aimie dédiés à la relance téléphonique autonome. Securitas France avait ouvert la voie dès le T4 2025 en confirmant, en avance de phase, ses quatre premiers agents. **24 agents supplémentaires** ont été commandés par des multinationales et seront déployés dans les semaines à venir. Premier des trois produits IA native du plan [O2C Intelligence 2030](#), les Agents Aimie valident en conditions réelles une innovation technologique de rupture. Avec les deux autres produits agentiques (Customer Agents via l'Agent Builder Studio et Aimie IQ), ils ont vocation à représenter plus de 50% des prises de commandes en IA native d'ici fin 2030.

Chiffre d'affaires en forte hausse : +21% dont +27% pour les abonnements à taux de change constant (17% et 23% en données publiées)

Sidetrade (en millions d'euros)	T1 2026	T1 2025	Variation
Abonnements	14,9	12,1	+23%
Chiffre d'affaires	16,8	14,3	+17%

Les informations 2026 sont des données consolidées non auditées.

Les revenus issus des **abonnements** atteignent **14,9 M€ au premier trimestre 2026**, en hausse de **+27% à taux de change constant** (+23% en données publiées). Cette forte croissance est portée par l'intégration d'ezyCollect by Sidetrade, qui étend la présence de Sidetrade à la zone Asie Pacifique et au segment SMB, tout en accélérant la diffusion de l'IA au sein de ce segment.

A périmètre comparable (hors intégration d'ezyCollect by Sidetrade) et à taux de change constant, la **croissance organique ressort à +8% des abonnements**, confirmant la résilience du portefeuille de revenus récurrents et ce, malgré la faiblesse des prises de commandes enregistrées en 2025.

Les abonnements représentent désormais **91% du chiffre d'affaires total** de la société, un niveau qui témoigne de la solidité et de la prévisibilité de son modèle.

L'expansion à l'international se poursuit, avec **72% du chiffre d'affaires des abonnements** au premier trimestre 2026 réalisé hors de France.

Globalement, Sidetrade maintient une **trajectoire de croissance soutenue** au premier trimestre 2026, avec un chiffre d'affaires consolidé de **16,8 M€, en progression de 21 % à taux de change constant** (+17 % en données publiées).

Renforcement de l'actionnariat institutionnel américain

Au cours du premier trimestre 2026, deux sociétés d'investissement américaines, opérant de manière indépendante, ont franchi des seuils significatifs de participation au capital de Sidetrade. Briarwood Chase Management (New York) a porté sa participation au-delà de 10% du capital social (cf. [communiqué du 3 mars 2026](#)). Mission Trail Capital Management (Austin, TX) a acquis 5,39% du capital (cf. [communiqué du 24 mars 2026](#)).

Les institutionnels américains représentent désormais plus de 31% du capital flottant. Dans leurs déclarations respectives, les deux fonds ont cité le [Data Lake](#) propriétaire de Sidetrade et son positionnement IA native dans l'Order-to-Cash parmi leurs principaux éléments de conviction.

Prochaines communications financières

Assemblée générale des actionnaires : 18 juin 2026 de 11h à 12h30 (siège social de Sidetrade)

Chiffre d'affaires du premier semestre 2026 : 21 juillet 2026 (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 multinationales à accélérer leur génération de cash. Sidetrade opère le plus grand Data Lake O2C propriétaire au monde : plus de mille milliards de dollars de transactions B2B 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 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.