

Chiffre d'affaires du premier semestre 2026

Record absolu de prises de commandes au T2 2026

- Nouveaux abonnements récurrents (ARR) : **+168% à 3,11 M€**
- Lancement réussi des produits IA native : **1,02 M€ d'ARR** signés, soit **33%** du total avec **80** agents IA commandés

Un premier semestre 2026 supérieur à l'ensemble de l'exercice 2025 en prises de commandes

- Nouveaux abonnements récurrents (ARR) : **5,16 M€ (+112%)**
- **ARR supérieurs de 20% au total** signé sur l'exercice 2025 (4,32 M€)
- Valeur annuelle des nouveaux contrats (ACV) : **9,3 M€ (+58%)** et **25% au-dessus du record historique** établi en 2024 (7,42 M€)
- Valeur totale des nouveaux contrats (TCV) : **18,71 M€ (+194%)**

Chiffre d'affaires du S1 2026 en forte hausse : +21%, dont +26% pour les abonnements, à taux de change constant (+19% et +23% en données publiées)

Validation par un organisme tiers du positionnement IA native de Sidetrade

PARIS, France – 21 juillet 2026 | Sidetrade, entreprise IA native dédiée à l'Order-to-Cash, affiche un chiffre d'affaires de **18,0 M€** au deuxième trimestre 2026, en progression de **+21%**. Le semestre est marqué par un record historique de prises de commandes, avec **5,16 M€** de nouveaux abonnements récurrents (ARR) et **9,3 M€** de valeur annuelle des nouveaux contrats (ACV), en hausse respective de **+112%** et **+58%**.

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

« Le premier semestre 2026 est tout simplement le meilleur de notre histoire. Ce record de 112% de croissance sur les nouveaux abonnements ne bénéficie pas seulement d'un effet de base favorable lié à un premier semestre 2025 timoré, il pulvérise de 31% le précédent meilleur semestre de l'histoire de Sidetrade, établi au premier semestre 2024. Au-delà des chiffres, c'est surtout l'accueil extraordinaire réservé par le marché à nos trois produits IA native qui constitue le vrai point d'orgue de cette première partie de l'année. Avec plus de 80 agents IA en commande sur le seul deuxième trimestre et l'ensemble de nos nouveaux clients séduits par la puissance d'Aimie IQ, ces nouveaux produits IA native ont contribué à plus du tiers des prises de commandes en ARR. Surtout, ils nous ont permis de gagner la quasi-totalité des appels d'offres sur lesquels nous étions en compétition et ce, dans l'ensemble de nos régions. C'est la première fois dans notre histoire qu'à mi-année, nous avons déjà engrangé 20% de commandes en plus en ARR et 53% de plus en TCV que celles enregistrées sur toute l'année dernière. En seulement six mois, nous avons atteint près de 80% du niveau record d'ARR réalisé sur toute l'année 2024 (5,16 M€ contre 6,53 M€) et sommes déjà à quasi-parité en termes de TCV. Ces chiffres ne viennent pas d'une couche d'IA ajoutée à un logiciel facturé à l'utilisateur. Ils viennent d'un modèle IA native que nous construisons méthodiquement, pierre par pierre, depuis plus de dix ans. Notre cloud privé, notre infrastructure, notre Data Lake, nos modèles d'IA propriétaires et ultraspécialisés dans notre domaine d'expertise, ainsi que notre capacité de calcul et de production de nos propres tokens, nous permettent d'offrir à nos clients une IA agentique unique et souveraine à un coût compétitif, maîtrisé et connu à l'avance. Ce semestre marque un point d'inflexion dans notre histoire et les grands débuts de la mise en œuvre de notre plan O2C Intelligence 2030. »

Record absolu de prises de commandes au T2 2026

Au deuxième trimestre 2026, les nouveaux abonnements récurrents (ARR) atteignent **3,11 M€** contre 1,16 M€ au T2 2025, soit une hausse spectaculaire de **+168%**. Ce trimestre devient ainsi le trimestre le plus prolifique de l'histoire de Sidetrade, en surpassant de plus **de 29% le précédent record** établi au T2 2023 avec 2,41 M€ de nouveaux abonnements récurrents (ARR).

Les prestations de services, quant à elles, s'établissent à 2,49 M€ au deuxième trimestre 2026 contre 1,95 M€ un an plus tôt, soit **une progression de 28%**. Au final, Sidetrade enregistre un nouveau record trimestriel de prises de commandes en valeur annuelle des nouveaux contrats (ACV) à **5,6 M€** contre 3,11 M€ au deuxième trimestre 2025, **soit une progression de 80%**.

Un T2 2026 marqué par le lancement commercial des produits IA native

Afin d'accélérer la mise en œuvre de son plan stratégique **O2C Intelligence 2030** (cf. [communiqué de presse du 7 avril 2026](#)), Sidetrade a enrichi son offre IA native. En sus d'**Aimie Cash Collection Agent** lancé au premier trimestre 2026, le Groupe a décidé de lancer, dès le deuxième trimestre 2026, la commercialisation de deux nouveaux produits IA native : **Agent Builder Studio**, qui permet aux clients de créer leurs propres agents IA (les **Customer Agents**), et **Aimie IQ**, la couche d'engagement et d'orchestration des applications logicielles de Sidetrade et des agents IA, accessible en langage naturel pour l'utilisateur. Si le premier produit IA native avait déjà précédemment remporté quelques succès commerciaux auprès de multinationales telles que Securitas, Accor ou Sodexo, les deux nouveaux produits faisaient, au cours du deuxième trimestre 2026, leur baptême du feu commercial sous forme de pré-réservations fermes avec une mise en production prévue sur le quatrième trimestre 2026. A l'instar des applications logicielles de Sidetrade, ces trois produits IA native sont **commercialisés sous forme d'abonnement**, intégrant un certain nombre de tâches exécutées par les agents IA (Aimie Agent ou *Customer Agents*) et un volume de « O2C IQ » (équivalent tokens) compris dans l'abonnement de base à Aimie IQ.

A l'issue du deuxième trimestre 2026, force est de constater que : **1/** l'association, au sein d'une même plateforme, de l'offre SaaS « classique » avec les produits IA native confère à Sidetrade une **proposition de valeur unique sur le marché**, qui lui a permis de remporter de nombreux contrats face à la concurrence, comme en témoigne le niveau record des prises de commandes ; **2/** Sidetrade a enregistré **80 agents IA** en commande ferme dont 26 Aimie Agents et 54 *Customer Agents* ; **3/** la contribution des produits IA native **représente plus d'un million d'euros de nouveaux abonnements récurrents (ARR)** pour leurs trois premiers mois de commercialisation, représentant déjà **33% du total** (3,11 M€). Pour rappel, la société avait projeté dans son **plan stratégique O2C Intelligence 2030** d'atteindre un niveau compris **entre 20 et 25% à horizon fin 2027**.

L'offre de Sidetrade répond à l'évolution des attentes des directions financières des grandes entreprises, désormais à la recherche de plateformes d'intelligence capables de combiner l'automatisation des processus Order-to-Cash avec des agents IA autonomes reposant sur des modèles spécialisés, directement exploitables pour optimiser la gestion du cash.

Un premier semestre 2026 supérieur à l'ensemble de l'exercice 2025 en prises de commandes

Après un premier trimestre 2026 déjà solide à 2,05 M€ (+60% par rapport au T1 2025), le deuxième trimestre, qui atteint 3,11 M€ (+168% par rapport au T2 2025), permet à Sidetrade d'établir un nouveau record de prises de commandes sur le premier semestre 2026 avec **5,16 M€** de nouveaux abonnements récurrents (ARR), soit une hausse de **112%** par rapport à la même période de l'exercice précédent. En seulement six mois, les prises de commandes de Sidetrade **dépassent déjà de 20%** le total de celles enregistrées sur l'ensemble de l'année 2025.

Mais cette performance ne doit rien à un effet de base. Le record du premier semestre 2026 à 5,16 M€ ne s'explique pas uniquement par le repli des prises de commandes enregistré sur le premier semestre 2025. En effet, il surpasse de **31% le précédent record historique**, établi au premier semestre 2024 (3,95 M€ de nouveaux ARR), et représente déjà **79% du total de l'année record 2024**, laquelle avait atteint un pic, toujours inégalé, de 6,53 M€.

Au premier semestre 2026, en ajoutant les 4,14 M€ de prestations de services (+19% par rapport au S1 2025), **la valeur annuelle des nouveaux contrats (ACV) s'élève à 9,3 M€**, en hausse de **58% par rapport au S1 2025** (5,88 M€) et de **25% par rapport au S1 2024** (7,42 M€). Outre le renforcement de la visibilité sur les revenus futurs du Groupe, cette performance devrait accélérer la croissance organique à compter du quatrième trimestre 2026 et au-delà.

Fait marquant à l'heure de la « SaaSocalypse », la durée moyenne d'engagement initial (hors renouvellement) des nouveaux clients Sidetrade sur le premier semestre 2026 reste très élevée et s'affiche même en progression à **48,8 mois en moyenne contre 44,5 mois au S1 2025**. Ce chiffre atteste du haut niveau de confiance des grands comptes, lesquels considèrent Sidetrade comme un partenaire technologique crédible, à même de les accompagner dans la révolution de l'IA agentique. A ce titre, **la valeur totale des nouveaux contrats (TCV)**, exprimant le montant des abonnements sur la durée des contrats signés (hors renouvellement), atteint **18,71 M€** sur ce semestre, contre respectivement 6,37 M€ au S1 2025 (+194%) et 12,24 M€ au S1 2024 (+53%). A noter que les 18,71 M€ de TCV engrangés sur le premier semestre 2026, lesquels renforcent la prédictibilité et la résilience du modèle de revenus de Sidetrade pour les années à venir, **sont déjà supérieurs de 53% aux 12,23 M€ de TCV signés sur toute l'année 2025 et quasiment équivalents à ceux signés en 2024** (19,53 M€). Le premier semestre 2026 n'est pas seulement un rebond après une année 2025 plus modérée, c'est un record absolu.

Sur le plan géographique, la performance du premier semestre 2026 est portée par l'ensemble des régions. L'Amérique du Nord (incluant l'Amérique latine) représente 44% des prises de commandes, devant l'Europe du Sud (25%), l'Europe du Nord, principalement le Royaume-Uni (14%), et la région APAC (13%). Sur ce premier semestre, ezyCollect by Sidetrade représente 0,29 M€ de nouveaux ARR signés, soit 5,6% du total, en croissance de 29% par rapport à son S1 2025.

La répartition des prises de commandes bascule nettement en faveur des nouveaux clients. En effet, le *New Business* représente 56% du total du premier semestre 2026, contre 30% au S1 2025, et culmine à 76% au seul deuxième trimestre 2026. Le *Cross-Sell*, c'est-à-dire les extensions sur de nouvelles entités d'un même groupe et la vente d'autres applications, atteint 33% des prises de commandes au premier semestre 2026. Les ventes de modules additionnels aux clients existants (*Up-Sell*) contribuent à 11% du total sur la période. Le poids retrouvé du *New Business*, notamment en Amérique du Nord, alors que la base installée continue de progresser en valeur, traduit l'attractivité du positionnement IA native de Sidetrade, qui lui permet de conquérir de grands comptes stratégiques tout en étendant son empreinte auprès des clients existants.

Une offre IA native souveraine qui séduit les grandes entreprises

Dès son origine, Sidetrade a fait le choix d'investir dans son propre cloud privé avec une infrastructure de calcul entièrement exploitée par ses équipes. Cette architecture propriétaire répond aux attentes des grands comptes, soucieux de préserver la souveraineté de leurs données en les maintenant hors des infrastructures des fournisseurs de cloud public.

Au fil du temps, le Groupe s'est doté de centres de données des deux côtés de l'Atlantique, tous interconnectés et sécurisés, lesquels accompagnent la croissance continue des volumes de données traitées pour le compte de ses clients. Depuis plus de dix ans, Sidetrade exploite dans son cloud privé un [Data Lake](#) propriétaire dédié à l'Order-to-Cash, qui agrège près de 9 000 milliards de dollars de transactions BtoB portant sur 42 millions d'entreprises acheteuses. Sur cette base de connaissances, les équipes de data science du Groupe ont mis au point une nouvelle génération de modèles d'IA spécialisés, combinant un modèle de langage (LLM) affiné aux spécificités de l'Order-to-Cash et des modèles prédictifs propriétaires capables d'anticiper les comportements de paiement, d'évaluer le

risque client et de recommander les stratégies de relance les plus efficaces afin d'accélérer les flux de trésorerie. Cette approche répond à une exigence forte des grandes entreprises, qui souhaitent que leurs données financières, hautement sensibles, restent strictement isolées dans un environnement privé et ne puissent en aucun cas être utilisées pour entraîner des modèles tiers.

Alors que la plupart des éditeurs restent dépendants des fournisseurs de modèles (OpenAI, Anthropic) et/ou des hyperscalers (AWS, Google Cloud), Sidetrade maîtrise son coût d'inférence, c'est-à-dire le coût d'exécution de ses modèles IA en production. Alimentée principalement par une électricité bas carbone, l'infrastructure de Sidetrade repose notamment sur des processeurs NVIDIA (H100 et H200 majoritairement), transformant un coût structurel de l'IA en un avantage concurrentiel. Sidetrade échappe à la facturation au million de tokens (MTok) des fournisseurs tiers dont les prix pourraient connaître de très fortes fluctuations dans les mois à venir. Le manque de visibilité, la crainte d'une flambée des prix du MTok ou encore la perte de contrôle sur la consommation de tokens sont autant de freins pour les entreprises à déployer l'IA agentique à grande échelle. C'est pourquoi l'approche de Sidetrade, qui garantit une visibilité durable sur le coût des agents en production, confère à ses clients une souveraineté et une grande maîtrise de leurs investissements liés à l'utilisation de l'IA.

Le contrôle de son infrastructure, de sa capacité de calcul, de son [Data Lake](#) propriétaire et de ses modèles IA spécialisés constitue des barrières à l'entrée solides, difficilement répliquables à court et moyen terme. Cette souveraineté technologique, de bout en bout, confère au positionnement IA native de Sidetrade un avantage compétitif majeur, dont les effets seront de plus en plus décisifs dans les mois à venir.

Chiffre d'affaires S1 2026 en forte hausse : +21%, dont +26% pour les abonnements à taux de change constant (+19% et +23% en données publiées)

Sidetrade (en millions d'euros)	T2 2026	T2 2025	Variation	H1 2026	H1 2025	Variation
Abonnements	16,3	13,2	+23%	31,3	25,4	+23%
Chiffre d'affaires	18,0	15,0	+21%	34,8	29,3	+19%

Les informations 2026 sont des données consolidées non auditées.

Sidetrade maintient une trajectoire de croissance soutenue au premier semestre 2026, avec un chiffre d'affaires consolidé de 34,8 M€, **en progression de +21% à taux de change constant** (19% en données publiées).

Les revenus issus des **abonnements** atteignent **31,3 M€ au premier semestre 2026**, en hausse de **+26% à taux de change constant** (23% en données publiées). Cette forte croissance est portée par l'intégration d'ezyCollect by Sidetrade, qui renforce la présence de Sidetrade en Asie-Pacifique et sur le segment *Small & Medium Business*. Sur une base pro forma, **la croissance d'ezyCollect by Sidetrade s'établit à +29% sur ce premier semestre**.

A périmètre comparable (hors intégration d'ezyCollect by Sidetrade, consolidé depuis le T4 2025), la **croissance organique des abonnements ressort à +6%**, confirmant la résilience du portefeuille de revenus récurrents et ce, malgré l'impact des prises de commandes en retrait enregistrées en 2025. Le niveau historique de prises de commandes de ce premier semestre 2026 impactera positivement la croissance du chiffre d'affaires à compter de la fin d'année 2026 et au-delà.

Les abonnements représentent **90% du chiffre d'affaires consolidé** de la société, un niveau qui témoigne de la solidité et de la prévisibilité de son modèle.

L'international poursuit son expansion. Au premier semestre 2026, **73% du chiffre d'affaires des abonnements** sont réalisés hors de France. L'Amérique du Nord représente 27% des revenus d'abonnements (contribution identique à la France). La région Asie-Pacifique représente désormais 16% des revenus d'abonnements, sous l'effet de la consolidation d'ezyCollect *by Sidetrade*, principal moteur de croissance du semestre.

Validation par un organisme tiers du positionnement IA native de Sidetrade

Selon McKinsey ([State of Organizations 2026](#)), 88% des organisations ont déployé l'IA, mais 81% n'en retirent encore aucun impact financier significatif. L'enjeu ne réside donc plus dans l'adoption de l'IA, mais dans sa capacité à produire des gains opérationnels mesurables. Sidetrade figure parmi les rares entreprises reconnues pour avoir franchi cette étape.

Le 30 juin 2026, The Hackett Group® a décerné à Sidetrade son Prix Innovation 2026 dans la catégorie Technology Operations (cf. [communiqué de presse du 30 juin 2026](#)), récompensant son modèle opérationnel agentique après évaluation de résultats démontrés. Cette distinction apporte une validation indépendante de la capacité du Groupe à transformer ses investissements dans l'IA en gains de productivité mesurables. Il s'agit également d'un facteur différenciant qui répond à une nouvelle attente du marché. Les directions financières privilégient désormais des partenaires capables de démontrer qu'ils appliquent à eux-mêmes les technologies d'IA qu'ils proposent.

Le modèle opérationnel agentique de Sidetrade est la traduction interne de la [stratégie O2C Intelligence 2030](#) visant à devenir une entreprise IA native. Cette dynamique nourrit l'objectif de plus de 50% des revenus issus des produits IA native ainsi qu'une marge d'EBITDA de 30% à 35% à horizon 2030.

Prochaines communications financières

Chiffre d'affaires du troisième trimestre 2026 : 22 septembre 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 : près de neuf mille milliards de dollars de transactions BtoB 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.