

## Chiffre d'Affaires du 1<sup>er</sup> trimestre 2022

### Envolée des prises de commandes

- Un nouveau record trimestriel avec une progression à **+132%**
- **81%** des commandes à l'international dont **62%** aux Etats-Unis

Hausse des revenus SaaS dédiés à l'Order-to-Cash de **+21%**

Croissance à deux chiffres du CA à **+12%**

Sidetrade reconnue par Gartner® parmi les trois **Leaders** mondiaux

**PARIS, France – 10 mai 2022 | Sidetrade (Euronext Growth : ALBFR.PA), plateforme d'Intelligence Artificielle dédiée à l'accélération du revenu et du cash-flow des entreprises, annonce un nouveau record de ses prises de commandes, en hausse de +132% au premier trimestre 2022, une augmentation de +21% de ses revenus SaaS liés à l'Order-to-Cash et de +12% de son chiffre d'affaires.**

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

*« Nous venons de réaliser le meilleur trimestre de notre histoire en termes de prises de commandes avec notamment la signature d'une référence majeure aux Etats-Unis, remportée face à trois concurrents américains directs. Au-delà de ce succès inédit, cette performance témoigne à nouveau de l'avance technologique de notre solution dédiée à l'Order-to-Cash, d'une réelle capacité d'exécution commerciale et de la force de notre modèle SaaS. Le retour brutal de l'inflation et les hausses de taux à répétition ne feront qu'accroître l'appétit des entreprises pour les solutions de sécurisation et d'accélération du cash-flow. Cette dynamique de marché sera encore renforcée par la reconnaissance de Gartner qui vient de positionner Sidetrade parmi les trois leaders mondiaux de l'Invoice-to-Cash. Il s'agit d'une formidable carte de visite pour notre développement commercial aux Etats-Unis ainsi que sur les grands comptes en Europe. Plus que jamais, nous avons aujourd'hui les atouts pour confirmer nos premiers succès outre-Atlantique, accélérer la croissance sur toutes nos géographies et faire passer Sidetrade dans une autre dimension. »*

### Envolée des prises de commandes au T1 2022 à + 132%, un nouveau record

Au premier trimestre 2022, Sidetrade affiche un nouveau record **de prises de commandes SaaS dédiées à l'Order-to-Cash qui vont générer** un revenu additionnel d'abonnements en base annuelle (« Annual Recurring Revenue » ou « ARR ») **de 2,17 M€ contre 0,94 M€ au premier trimestre 2021 soit une croissance de +132%**. Pour rappel, le dernier record de prises de commandes avait été enregistré au trimestre précédent (T4 2021) et s'élevait à 1,67 M€ d'ARR. La valeur totale de ces nouveaux contrats d'abonnements sur leurs périodes initiales d'engagement ferme (hors renouvellement) représente un montant de **6,91 M€** (« Total Contract Value » ou « TCV »).

A ces commandes SaaS, s'ajoutent **1,09 M€ de prestations de services** complémentaires en base annuelle (implémentation, paramétrage, formation, services récurrents, etc.) **contre 0,81 M€** sur le premier trimestre 2021. En conséquence, l'ensemble des prises de commandes sur le premier trimestre 2022 représente une valeur totale de nouveaux contrats en base annuelle (« Annual Contract Value » ou « ACV ») **de 3,27 M€ contre 1,75 M€ au T1 2021, soit une progression de +87%**.

La durée initiale moyenne d'engagement des nouveaux clients (hors renouvellement) progresse à **40,8 mois** contre 36,2 mois pour le premier trimestre de l'exercice précédent.

## 81% des commandes à l'international dont 62% aux Etats-Unis

Sur le premier trimestre 2022, l'**international représente plus de 81% des prises de commandes** porté par une dynamique sans précédent de succès commerciaux auprès d'organisations d'envergure mondiale. En effet, l'inflation conjuguée aux difficultés de recrutement amènent les entreprises à s'équiper de solutions Order-to-Cash afin d'accélérer leur génération de cash-flow dans un contexte de hausse des taux et gagner en productivité.

Moins d'un an après le lancement officiel de ses opérations en Amérique du Nord, Sidetrade signe le contrat le plus important de son histoire avec un acteur majeur du conseil en Technologies de l'Information (cf. communiqué du 21 février 2022). Ce contrat, remporté face à ses trois compétiteurs américains directs, permet à Sidetrade d'enregistrer un total de **1,36 M€ d'ARR** additionnel sur cette zone, soit **62% du total des prises de commandes sur le premier trimestre 2022**.

Pour rappel, Sidetrade s'était fixé pour objectif de réaliser aux Etats-Unis plus du tiers de ses prises de commandes à horizon du deuxième semestre 2022. Fort de ces premiers succès et de sa nomination par Gartner® parmi les trois *Leaders* mondiaux de son Magic Quadrant™, Sidetrade entend accélérer sa présence en Amérique du Nord en doublant ses forces commerciales en 2022.

Sur ce trimestre, la part des commandes provenant de nouveaux clients (« New Business ») bénéficie du contrat historique conclu aux Etats-Unis et représente **69% du total**. L'extension sur de nouvelles entités au sein d'un groupe (« **Cross-Sell** ») **s'établissent à 15% des prises de commandes**, et les ventes de modules additionnels auprès des clients existants (« **UpSell** ») **figurent à 16% du total**.

## Croissance des revenus SaaS relatifs à l'Order-to-Cash, en hausse de +21%

Sidetrade (en millions d'euros)	T1 2022	T1 2021	Variation
Activités 'Order-to-Cash'	8,1	6,8	+19%
<i>dont Abonnements SaaS</i>	6,7	5,5	+21%
Activités 'Sales & Marketing'	0,3	0,7	-57%
Chiffre d'Affaires	8,4	7,5	+12%

*Les informations du T1 2022 sont des données consolidées non auditées.*

Les activités '**Order-to-Cash**' sont en très forte croissance, à +19% sur le premier trimestre 2022, tirées notamment par une croissance à **21% de leurs abonnements SaaS**. La progression de ces revenus récurrents est le fruit de prises de commandes record sur l'exercice 2021 lesquelles continueront de se matérialiser dans la croissance du chiffre d'affaires tout au long de l'exercice 2022.

**Les activités 'Order-to-Cash'**, au cœur de la stratégie de la société depuis 2019, représentent désormais **96% du chiffre d'affaires total**.

Par ailleurs, les activités 'Sales & Marketing', initiées en 2017 et principalement orientées sur le marché des PME françaises, sont devenues annexes dans la stratégie de la société et n'ont pas été intégrées technologiquement à la plateforme Order-to-Cash. Elles ne représentent plus que **4% du chiffre d'affaires total sur ce trimestre**, et continueront à faire l'objet d'un focus moins soutenu commercialement avec des revenus estimés à **0,9 M€ à fin 2022**.

Le chiffre d'affaires de Sidetrade affiche une croissance de 12% sur le premier trimestre 2022 à 8,4M€. Au-delà de cette performance, l'international continue de progresser très fortement pour atteindre pour la première fois **49% du chiffre d'affaires, avec les Etats-Unis qui représentent 19% du total**.

## Un modèle économique résilient face aux pressions inflationnistes

### Visibilité des revenus récurrents d'abonnements en période d'incertitude économique

Le modèle économique de Sidetrade permet d'afficher une très forte résilience de son activité avec **90% de revenus récurrents**, ce qui constitue un atout significatif dans la conjoncture actuelle. La robustesse de son modèle s'appuie sur la signature de contrats pluriannuels. Ceux-ci sont composés d'une période initiale d'engagement de 36,25 mois en moyenne annuelle (en augmentation à 40,8 mois avec les nouveaux clients engagés au premier trimestre 2022) suivie de périodes successives de même durée. Avec un taux d'attrition maîtrisé entre 5% à 6% en moyenne pour les solutions 'Order-to-Cash', la durée moyenne d'un client Sidetrade avoisine les 20 ans.

### Résilience du modèle économique en période d'inflation

Avec des périodes d'abonnements aussi longues, Sidetrade réindexe systématiquement l'ensemble de ses contrats sur l'évolution des indices des prix à la consommation (le Syntec pour l'Europe du Sud, le UK CPI pour l'Europe du Nord ou encore le US CPI pour les Etats-Unis), et répercute chaque année l'évolution des prix sur le montant total des abonnements. Outre le fait que le renchérissement du coût du cash et des salaires accroît l'appétit des directions financières pour les solutions Order-to-Cash, le modèle économique de Sidetrade fait preuve par construction, d'un très bon *Pricing Power* protégeant ainsi les revenus futurs de la société des pressions inflationnistes.

## Reconnue *Leader* par Gartner®, Sidetrade dévoile une cartographie des impayés dans le monde

Le 11 avril 2022, Sidetrade a été positionnée comme l'un des trois Leaders du Magic Quadrant™ de Gartner®, entreprise américaine de conseil et de recherche dans le domaine des techniques avancées, sur les applications Invoice-to-Cash. Cette reconnaissance mondiale reflète les investissements en R&D par Sidetrade, le succès rencontré auprès de ses clients pour faire évoluer le marché de l'Order-to-Cash à un niveau d'excellence.

Suite à cette distinction, Sidetrade a décidé de rendre accessible la cartographie mondiale des paiements inter-entreprises. Celle-ci est extraite de son Data Lake composé de 593 millions d'expériences de paiement, d'une valeur totale de plus de 4 600 Mrd\$, traitées au cours des trois dernières années sur 20,7 millions d'acheteurs BtoB dans le monde. Cette cartographie offre aux utilisateurs (entreprises, gouvernements, analystes) des informations inédites sur la façon dont les acheteurs paient leurs fournisseurs, une ressource précieuse dans un contexte d'incertitude mondiale et de pression inflationniste.

### Prochaines annonces financières

Assemblée Générale des actionnaires : 16 juin 2022 (11 heures, en distanciel)  
Chiffres d'affaires du premier semestre 2022 : 19 juillet 2022 (après Bourse)

### Relations investisseurs & Relations médias

Christelle Dhrif  +33 6 10 46 72 00  [cdhrif@sidetrade.com](mailto:cdhrif@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 4 600 Mrd\$ de transactions inter-entreprises présentes dans le Cloud de Sidetrade afin de prédire les comportements de paiement de plus de 21 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 des entreprises 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.