

Chiffre d'affaires 2023

Sidetrade dépasse en 2023 son record de prises de commandes établi en 2022

- 11,2 M€ de valeur annuelle de nouveaux contrats (ACV), en hausse de +9%
- Avec un belle dynamique en Amérique du Nord, à +22%

Forte croissance du CA à +20% à taux de change constant (19% en données publiées)

- +23% pour les abonnements SaaS (+22% en données publiées)
- Très forte croissance des revenus aux Etats-Unis : +40%
- Attractivité grandissante auprès des entreprises multinationales : +48%

Amélioration de la marge opérationnelle attendue dès 2023

Croissance à deux chiffres des ventes confirmée pour 2024

PARIS, France – 23 janvier 2024 | Sidetrade, plateforme d'intelligence artificielle (IA) dédiée à la sécurisation et à la génération du cashflow des entreprises, annonce aujourd'hui une croissance de 20% de son chiffre d'affaires 2023 à taux de change constant (19% en données publiées) dont 23% pour les abonnements SaaS (22% en données publiées).

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

« Après une année record de prises de commandes en 2022, nous avons réussi à maintenir le cap en 2023, enregistrant une hausse de 9% sur la valeur annuelle des nouveaux contrats signés avec, de surcroît, un allongement de la durée initiale moyenne d'engagement des nouveaux clients. L'année 2023 signe ainsi une performance en termes de prises de commandes jamais atteinte dans l'histoire de Sidetrade, et ce, malgré un contexte macro-économique complexe. Tenant compte du décalage inhérent à notre activité entre les prises de commandes et le revenu généré, nous savons désormais que la croissance de notre chiffre d'affaires en 2024 sera à deux chiffres.

Sur le plan des revenus, Sidetrade a réalisé une année 2023 remarquable avec une hausse de 20% à taux de change constant. Cette nouvelle croissance est principalement due au succès de notre expansion aux Etats-Unis, avec une progression de 40% de notre chiffre d'affaires à plus de 12 millions d'euros, soit près d'un tiers de l'activité globale du groupe, et ce, moins de trois ans après le démarrage de cette région. Parallèlement, l'approche commerciale ciblée sur les grands groupes multinationaux a largement contribué à cette dynamique avec une augmentation de 48% des revenus d'abonnement issus de ce segment, lesquels représentent désormais près de la moitié du total des revenus récurrents. A cet égard, notre avance en matière d'intelligence artificielle est de mieux en mieux perçue par les grands donneurs d'ordre devenus nettement plus matures sur le sujet, comme le démontre notre taux de succès commercial sur les contrats remportés face aux leaders du marché aux Etats-Unis, qui est passé de 45% en 2021, à 68% en 2022 pour atteindre 79% en 2023.

Au-delà de la poursuite soutenue de nos investissements, 2023 aura également été marquée par une recherche constante de productivité et d'efficacité dans tous les domaines de l'entreprise. Ces efforts d'optimisation devraient nous conduire, dès cet exercice 2023, à afficher un taux de marge opérationnelle supérieur à celui attendu. »

Avec 11,2 M€ de nouvelles prises de commandes, Sidetrade surpasse son record de 2022, en hausse de +9%

Sidetrade (en millions d'euros)	2023	2022	Variation
Prises de commandes SaaS (New ARR)	6,2	6,4	-4%
Prises de commandes en Services	5,0	3,8	+31%
Valeur Annuelle des nouveaux Contrats (ACV)	11,2	10,3	+9%
dont Amérique du Nord (ACV)	4,1	3,4	+22%

Les informations 2023 sont des données consolidées non auditées.

Sur l'ensemble de l'exercice 2023, Sidetrade a réussi, dans un contexte économique incertain, à légèrement dépasser le montant record de ses prises de commandes réalisées en 2022 avec une valeur annuelle des nouveaux contrats signés (ACV) **en hausse de 9%**, s'élevant à **11,2 M€**. Pour rappel, les prises de commandes exprimées en ACV avaient atteint en 2022 le chiffre record de 10,3 M€ avec une croissance de 36% par rapport à 2021. A ce titre, 2023 marque la meilleure performance de l'histoire de Sidetrade en termes de prises de commandes. **Les Etats-Unis** ont joué à plein leur rôle de moteur de croissance avec une **hausse de 22%** des prises de commandes, représentant **37% du total**. Il convient également de souligner, le début du redémarrage de la région **Europe du Nord** (principalement au Royaume-Uni) qui enregistre **1,09 M€ d'ACV en 2023** contre 0,36 M€ en 2022 (+200%), laissant entrevoir un potentiel de croissance supplémentaire pour 2024.

Les **prises de commandes pour les nouveaux abonnements SaaS** s'élèvent à **6,18 M€** et restent quasi-stables par rapport à 2022 (-4%). Dans le contexte économique d'incertitudes, la société s'est attachée à renforcer la visibilité de ses revenus futurs lors de ses négociations contractuelles. A cet effet, la durée initiale moyenne des nouveaux contrats a continué de progresser pour se situer à **45,5 mois en 2023** (contre 44,9 mois en 2022). En conséquence, la valeur totale des nouveaux contrats d'abonnement signés sur leur durée d'engagement (Total Contract Value - **TCV**) affiche une légère hausse à **21,1 M€ en 2023** contre 20,7 M€ en 2022. Parallèlement, les **prises de commandes pour les prestations de services**, lesquelles sont généralement facturées dans les douze mois suivant leur signature, s'élèvent à **5,04 M€**, enregistrant une **croissance de 31%** par rapport à 2022 (à 3,84 M€). Cette forte hausse est principalement attribuable à la multiplication des projets de déploiements mondiaux.

Au final, la performance observée en 2023 en termes de prises de commandes s'explique par **1/ une stratégie commerciale** initiée depuis dix-huit mois, axée sur les sociétés réalisant plus d'un milliard de dollars de chiffre d'affaires, **2/ une reconnaissance croissante de l'avance de Sidetrade en matière d'intelligence artificielle** sur le marché des entreprises multinationales et notamment aux Etats-Unis **3/ la disponibilité d'une suite technologique complète couvrant l'ensemble du cycle Order-to-Cash**, résultant d'une politique d'innovation constamment soutenue.

2023 a démontré l'attrait de Sidetrade par des géants sectoriels tels que BIC, Agfa, NielsenIQ, Dassault Systèmes, Bayer, Nutrien ou encore MorningStar. Cette moisson de logos de premier plan n'est pas seulement un gage de confiance de la part de ces leaders mondiaux, mais aussi une validation tangible de la pertinence et de l'efficacité des solutions proposées par Sidetrade.

Au cours de cet exercice 2023, les commandes issues de nouveaux clients (« **New Business** ») représentent **58% du total**, tandis que l'extension vers de nouvelles entités au sein d'un groupe (« **Cross-Sell** ») constitue **20% des prises de commandes**. Enfin, les ventes de modules additionnels aux clients existants (« **UpSell** ») représentent **22% du total**.

Forte croissance du CA à +20% à taux de change constant dont +23% pour les abonnements SaaS

Sidetrade (en millions d'euros)	2023	2022	Variation
Activités 'Order-to-Cash'	43,1	35,9	+20%
<i>dont abonnements SaaS</i>	36,6	30,1	+22%
Activités 'Sales & Marketing'	0,6	0,9	-33%
Chiffre d'affaires	43,7	36,8	+19%

Les informations 2023 sont des données consolidées non auditées. Données publiées

En 2023, le **revenu issu des abonnements SaaS 'Order to Cash'** a connu une croissance remarquable, enregistrant une **hausse de 23% à taux de change constant** et de 22% en données publiées.

Quant au **chiffre d'affaires global de Sidetrade** pour l'année 2023, il a atteint **43,7 millions d'euros**, marquant une **progression de 20% à taux de change constant** et de 19% en données publiées.

Trois facteurs clés expliquent cette performance :

- **Expansion réussie aux Etats-Unis**

Les États-Unis ont été un moteur de croissance trimestre après trimestre pour Sidetrade en 2023, avec **une augmentation des revenus de 40% sur l'ensemble de l'année à 12,1 M€**. Cette expansion réussie permet à **l'international** de représenter désormais **58% du chiffre d'affaires total** de l'entreprise, dont **28% proviennent déjà de l'Amérique du Nord**. Les États-Unis continueront à jouer un rôle essentiel dans la croissance future de Sidetrade.

- **Attractivité croissante auprès des entreprises multinationales**

L'analyse de la clientèle de Sidetrade dans le segment 'Order to Cash' révèle une **croissance de 48% des abonnements provenant d'entreprises multinationales** disposant de contrats d'abonnement annuel (ARR) supérieurs à 250 000 €. Ces abonnements représentent désormais **43% de l'ensemble des abonnements de Sidetrade** et devrait continuer à être un moteur de croissance significatif dans les trimestres à venir.

- **Intégration des activités de CreditPoint Software**

L'intégration des activités de CreditPoint Software, effective à partir du 1^{er} juillet 2023, a contribué de manière positive à la performance de Sidetrade. En effet, les activités de CreditPoint Software ont généré un chiffre d'affaires de 0,9 M€ au cours du second semestre, représentant ainsi un impact de 2% sur la croissance annuelle.

Il est rappelé que **tous les contrats pluriannuels de Sidetrade sont systématiquement indexés sur l'inflation** (le Syntec pour l'Europe du Sud, le UK CPI pour l'Europe du Nord, et le US CPI pour les États-Unis). Cette mesure assure la répercussion annuelle de l'évolution des prix sur le montant total des abonnements SaaS, sans nécessiter d'attendre le renouvellement des contrats.

Sidetrade aborde l'exercice 2024 avec confiance, une vision claire pour son avenir et des moyens à la hauteur de ses ambitions.

Prochaine communication financière

Résultats annuels 2023 : 27 mars 2024 (après Bourse)

Relations investisseurs & Relations médias

Christelle Dhrif +33 6 10 46 72 00 cdhrif@sidetrade.com

A propos de Sidetrade (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 la société afin de prédire les comportements de paiement de près de 21 millions de sociétés dans le monde et le risque d'attrition client. Aimie recommande les meilleures stratégies de relance sur le cycle Order-to-Cash, automatise des actions, et dématématialise les transactions avec les clients, ce qui améliore la productivité, la performance, et *in fine* le BFR.

Sidetrade sert des entreprises dans plus de 85 pays, parmi lesquelles Tech Data, Criteo, Insight Enterprises, KPMG, Nespresso, Expedia, Securitas, Randstad, Engie, Veolia, Biffa, Saint Gobain, Air Liquide, Inmarsat.

Sidetrade est membre du Pacte Mondial des Nations Unies et adhère à ses principes d'entreprise responsable.

Pour plus d'information, visitez 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.