

Sidetrade fait l'acquisition des activités de CreditPoint Software aux Etats-Unis

**Une avancée majeure dans la gestion temps réel du risque de crédit interentreprises :
L'offre de Sidetrade s'enrichit de la solution la plus élaborée et répond à l'essor e-commerce en BtoB**

Renforcement de la présence de Sidetrade aux Etats-Unis

Une acquisition relative

PARIS, France – 3 juillet 2023 | Sidetrade (Euronext Growth : ALBFR.PA), leader mondial des logiciels dédiés à la sécurisation et la génération du cashflow des entreprises, annonce avoir finalisé un accord d'acquisition de la totalité des activités de CreditPoint Software, spécialiste de la gestion temp réel du risque de crédit interentreprises.

Deux ans après l'acquisition d'Amalto, Sidetrade renforce encore sa présence sur le marché nord-américain avec l'acquisition des activités de CreditPoint Software.

« Avec CreditPoint Software, Sidetrade renforce indéniablement son offre produit dans la gestion du risque de crédit interentreprises et se positionne idéalement pour accompagner l'essor du e-commerce en BtoB. Après avoir intégré l'intelligence artificielle au cœur de nos offres Collection, Disputes et CashApps, nous allons à présent construire avec les équipes de CreditPoint Software le futur de la gestion du risque de crédit interentreprises en nous appuyant sur l'analyse de plus de 4,6 milliards de dollars de transactions issus de notre Data Lake, » a déclaré Olivier Novasque, président-directeur général de Sidetrade. « Notre avance technologique en matière d'IA par rapport à nos principaux compétiteurs n'en sera que renforcée et encore plus évidente. La combinaison des technologies et des talents des deux sociétés permettra à Sidetrade de renforcer son positionnement de Leader de l'Order-to-Cash au niveau mondial. »

CreditPoint Software, la technologie la plus avancée de gestion temps réel du risque de crédit interentreprises

Créée en 2006 dans la ville de Tulsa dans l'Etat de l'Oklahoma (Etats-Unis), CreditPoint Software est un éditeur de logiciels américain spécialisé dans tous les domaines de la gestion du risque de crédit interentreprises.

Après une décennie d'investissements significatifs en R&D, CreditPoint Software a développé, dans le cloud, l'un des principaux hubs d'accès en temps réel à plus de 20 agences de notation de crédit à travers le monde, dont Dun&Bradstreet™, CreditSafe™, Experian™, Equifax™, Transunion™ ou encore S&P et Moodys™. En normalisant des données provenant de ces sources externes variées dans un référentiel financier unique, CreditPoint Software offre la possibilité de les croiser avec les données clients et financières de l'entreprise relatives à l'exposition au risque de crédit. Les équipes de Crédit Management peuvent alors automatiser et industrialiser leurs processus décisionnels grâce aux options de configuration illimitées de la plateforme, ce qui permet d'automatiser jusqu'à 100 % des décisions initiales, d'augmentation et de renouvellement. CreditPoint Software comprend également un modèle de demande de crédit hautement personnalisable.

Avec des arbres de décision configurables en fonction des secteurs d'activités et des géographies, CreditPoint Software garantit le respect des délégations internes d'octroi de crédit selon les niveaux d'approbation hiérarchiques. Il permet également une révision régulière des limites de crédit accordées aux clients existants, tout en informant immédiatement les équipes commerciales de nouvelles possibilités de crédit, ouvrant ainsi la voie à des ventes additionnelles. Le résultat est une augmentation des ventes aux meilleurs clients et une maîtrise du risque pour les clients dont la situation financière n'est pas aussi saine que celle des autres.

De plus, grâce son application *On-boarding Credit Application*, CreditPoint Software facilite l'ouverture de nouveaux comptes clients, que le parcours d'achat en BtoB soit hors ligne ou via un site web de commerce électronique (appelé site de e-commerce). Dans un monde de plus en plus numérisé, où la transformation digitale est un enjeu majeur, la capacité à offrir une acceptation de crédit en temps réel, sans aucune intervention humaine lors du processus de « on-boarding » des nouveaux clients, devient un avantage compétitif pour toutes les entreprises.

A ce jour, CreditPoint Software compte parmi ses clients actifs sur le continent nord-américain une trentaine d'entreprises de toutes tailles, dont des géants tels que Nutrien, BP, Edelman et Caterpillar.

Pour l'exercice 2023, CreditPoint Software prévoit de réaliser un chiffre d'affaires de plus de 2 millions de dollars, avec un résultat à l'équilibre.

John C. Powers, président-directeur général de CreditPoint Software, a indiqué :

« Cette opération avec Sidetrade marque une étape significative dans notre engagement à fournir les solutions les plus avancées dans le domaine de la gestion du risque de crédit interentreprises. Dans un environnement économique très incertain, les entreprises recherchent aujourd'hui des solutions performantes pour anticiper les risques et automatiser les prises de décisions afin de sécuriser et accroître leurs revenus. Grâce au Data Lake de Sidetrade et à ses algorithmes d'analyse prédictive des comportements de paiement portant sur plus de 21 millions d'entreprises dans le monde, nous allons intégrer l'intelligence artificielle dans l'ensemble de nos moteurs décisionnels et apporter ainsi aux entreprises la solution de gestion du risque de demain. Avec la force commerciale de Sidetrade et ses équipes d'implémentation, nous allons étendre cette nouvelle offre aux États-Unis et conquérir le marché européen. »

CreditPoint Software, la solution adaptée au boom du e-commerce BtoB

Alors que McKinsey & Company estimait que la majorité des grandes entreprises B2B avaient des capacités de commerce électronique nulles ou limitées au début de la pandémie, la situation s'est rapidement inversée au cours des deux dernières années. Le cabinet américain indique dans son rapport global B2B Pulse 2021 qu'environ 65 % des entreprises B2B, tous secteurs confondus, offrent des transactions en ligne en 2022.

Une étude DHL quant à elle prévoit que 80 % de toutes les interactions commerciales B2B entre fournisseurs et acheteurs professionnels se feront en ligne d'ici 2025. Un bond en avant sans précédent ! Statista, en 2022, prédit que le commerce électronique B2B dépassera les 4 600 Mds\$ d'ici à 2025. Il est clair que le commerce électronique n'est plus un nouveau canal à la mode que les entreprises du B2B explorent mais devient un réel canal de vente stratégique.

Dans le contexte du e-commerce B2B, en comparaison aux ventes en ligne B2C, l'octroi de crédits et de délais de paiement aux acheteurs sont des étapes cruciales. Il est nécessaire de mettre en place une série de contrôles qui doivent être exécutés en temps réel pour valider la commande. Cependant, gérer ces procédures en instantané implique plusieurs étapes, telles que l'identification de l'entreprise, l'intégration de données financières externes, l'exécution d'un moteur de décision et l'approbation déléguée en fonction du montant de la commande.

Or, peu d'entreprises à travers le monde disposent d'une solution adaptée aux contraintes spécifiques du e-commerce en B2B afin d'offrir une expérience client de qualité, à l'instar de ce qui est proposé dans l'expérience d'achat en B2C.

« La croissance fulgurante du e-commerce a entraîné une véritable révolution dans les modes de vente et de consommation. En B2B, le développement du commerce en ligne impose de proposer aux entreprises des solutions adaptées leur permettant de relever ces nouveaux défis. Quels délais de paiement peut-on accorder pour minimiser son risque et maximiser ses ventes de manière instantanée ? » souligne Olivier Novasque, président-directeur général de Sidetrade. *« En B2B, la vente en ligne n'est plus une option mais devient une nécessité pour les entreprises qui veulent rester leaders dans leur domaine. Avec les équipes et la technologie de CreditPoint Software, notre mission sera de les accompagner. C'est un besoin croissant que l'on constate dans tous les secteurs d'activité ! »*

Une acquisition relative des activités de CreditPoint Software

Cette acquisition est réalisée en numéraire pour un montant estimé autour de 3 millions d'euros dont une partie sera payée à la signature et le reste d'ici la fin de l'année 2023, conditionné au renouvellement de certains clients. A ce montant pourra se rajouter un complément de prix lié aux ventes de la solution CreditPoint Software réalisées par Sidetrade sur les trois prochaines années.

Sidetrade finance cette opération par le biais de sa trésorerie, qui s'élève à 36 millions d'euros (dont 12 M€ d'actions auto-détenues) au 30 juin 2023.

Cette opération s'inscrit dans l'exécution du plan stratégique Fusion 100 de Sidetrade, visant à atteindre un ARR de 100 millions de dollars d'ici fin 2025. Elle représente également un accélérateur dans la stratégie produit de Sidetrade ainsi que dans l'atteinte d'un revenu en Amérique du Nord proche des 14 millions de dollars dès 2023, consolidant ainsi sa présence aux États-Unis.

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 Sidetrade 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, 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.

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

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).

À propos de CreditPoint Software (www.creditpointsoftware.com)

CreditPoint Software a été fondé en 2006 par un ancien professionnel du crédit qui a réalisé qu'il existait une meilleure façon d'aider les entreprises à gérer leurs processus de crédit et de recouvrement. Des petites et moyennes entreprises jusqu'aux entreprises du Fortune 50, CreditPoint Software est au service d'une myriade d'entreprises. Avec plus de 20 ans d'expérience, CreditPoint Software travaille avec des entreprises du B2B pour minimiser les risques et réduire le DSO tout en rationalisant le processus de gestion du risque de crédit, de la prise de décision au suivi et au recouvrement. CreditPoint Software a aidé des entreprises de tous secteurs à améliorer l'efficacité de leur flux de travail, à gagner en transparence et, en fin de compte, à économiser des millions en réduisant les créances irrécouvrables et en augmentant la productivité.

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