

Chiffre d'affaires 2022

Record annuel historique des prises de commandes en 2022

- Plus de 10 M€ de contrats en base annuelle dont 6,44 M€ d'ARR (+36%)

Les Etats-Unis, un puissant moteur de croissance

- Totalisant 51% des prises de commandes en 2022

Forte hausse des revenus d'abonnements SaaS liés à l'Order-to-Cash à +22%

Progression à +13% du chiffre d'affaires, tiré par l'international

PARIS, France – 24 janvier 2023 | [Sidetrade](#), plateforme d'Intelligence Artificielle dédiée à la sécurisation et la génération du cashflow des entreprises, annonce le record annuel de prises de commandes, en hausse de +36% en 2022, une forte augmentation de ses revenus SaaS liés à l'Order-to-Cash, à +22%, et une solide croissance de son chiffre d'affaires, à +13% sur l'exercice 2022 grâce à l'international.

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

« 2022 est, à ce jour, la meilleure année de notre histoire, portée par une dynamique commerciale sans précédent. Si nous additionnons sur 2022 nos prises de commandes de nouveaux abonnements -ARR- et prestations de services associées, nous avons été capables de créer, en seulement une année, l'équivalent d'un acteur SaaS qui ferait déjà plus de 10 millions d'euros de revenus en 2023 ! Le contexte inflationniste favorable à l'adoption de solutions Order-to-Cash partout dans le monde, notre avance technologique en intelligence artificielle conjuguée à la montée en puissance -aussi rapide que spectaculaire- de nos activités sur le territoire Nord-américain sont les principaux facteurs de cette réussite. Aujourd'hui, nous pouvons dire que notre stratégie offensive d'expansion aux Etats-Unis, initiée il y a moins de 18 mois, est en passe de porter ses fruits. Dès cette année, l'Amérique du Nord s'affirme déjà comme un puissant moteur de croissance pour Sidetrade et nous en sommes encore au début. Les succès commerciaux remportés, face à nos concurrents américains directs, auprès d'entreprises globales viennent confirmer le positionnement de Sidetrade devenue, en quelques mois seulement, un des leaders du marché de l'Order-to-Cash aux Etats-Unis. Nous sommes très fiers de ces réalisations, et je tiens à saluer l'engagement, le talent et la résilience de l'ensemble de nos équipes. Dans un environnement volatile et incertain, où les plans de licenciements et de réduction de coûts se multiplient au sein des sociétés SaaS, le modèle original de Sidetrade, basé sur la poursuite d'une politique offensive d'investissement pour soutenir sa croissance tout en préservant sa rentabilité, va devenir un avantage compétitif décisif dans les mois à venir. »

Record annuel historique des prises de commandes en 2022 avec plus de 10 M€ de contrats en base annuelle dont 6,44 M€ d'ARR, en croissance de +36%

Un très bon quatrième trimestre dans la lignée de l'année 2022

Après avoir signé un record de prises de commandes SaaS au premier trimestre 2022, Sidetrade affiche le quatrième trimestre le plus élevé de son histoire avec un gain de **2,03 M€ de revenus d'abonnements en base annuelle** (« New Annual Recurring Revenue » ou « new ARR ») contre 1,67 M€ au T4 2021, soit une **croissance de +22%**. Sur ce quatrième trimestre, la valeur totale de ces nouveaux contrats d'abonnements sur leurs périodes initiales d'engagement ferme (hors

renouvellement et hors prestation de services) représente **6,88 M€** (« Total Contract Value » ou « TCV ») contre 4,15 M€ au T4 2021, en **progression de +66%**.

L'international sur le quatrième trimestre 2022 représente **54% du total des prises de commandes**, largement tirées par **l'Amérique du Nord (46% du total)**.

A ces commandes SaaS, il convient d'ajouter **1,18 M€ de prestations de services** associées (implémentation, paramétrage, formation, hors prestations de services récurrents) sur le quatrième trimestre 2022 contre 0,81 M€ au T4 2021, soit une **croissance de +45%**. Pour rappel, ces prestations seront facturées en quasi-totalité dans les douze mois qui suivent leur signature.

Au total, l'ensemble des prises de commandes sur le quatrième trimestre 2022 représente une valeur totale de nouveaux contrats en base annuelle (« Annual Contract Value » ou « ACV ») de **3,21 M€** contre 2,48 M€ au T4 2021 (hors services récurrents), soit une **croissance de +29%**.

Commandes record en 2022 avec plus de 10 M€ de contrats en base annuelle

En 2022, Sidetrade affiche **6,44 M€ de nouveaux revenus d'abonnements en base annuelle** (« Annual Recurring Revenue » ou « ARR ») contre 4,75 M€ en 2021, soit une **hausse de +36%**.

Les prises de commandes liées aux **prestations de services** (implémentation, paramétrage, formation, hors prestations de services récurrents) connaissent également une forte croissance, passant de 2,81 M€ en 2021 à **3,84 M€ en 2022**, soit une **hausse de +37%**. Au total, et considérant que ces commandes de services seront en quasi-totalité facturées dans les douze mois (excluant les prestations de services récurrents pouvant être facturées sur plusieurs années), l'exercice 2022 permet à Sidetrade d'ajouter l'équivalent de **10,28 M€ de valeur annuelle de contrats** (« Annual Contract Value » ou « ACV ») contre **7,56 M€ en 2021**, soit une **progression de +36%**.

Au-delà des deux trimestres records enregistrés en 2022 (T1 2022 est le plus haut historique pour un trimestre, T4 2022 est le meilleur T4 de l'histoire de Sidetrade), la croissance des commandes s'appuie sur une tendance haussière solide et ininterrompue semestre après semestre, comme en témoigne le taux de croissance semestrielle moyen à deux chiffres **(+12,4%)** en séquentiel.

Sidetrade	S1 2021 (M€)	S2 2021 (M€)	S1 2022 (M€)	S2 2022 (M€)	Variation semestrielle moyenne en séquentiel
Nouveaux Abonnements SaaS (ARR)	2,14	2,62	3,04	3,41	12,4%

Les informations 2022 sont des données consolidées non auditées.

Au-delà des attentes, l'Amérique du Nord est déjà devenue un puissant moteur de croissance avec 51% du total des prises de commandes en 2022

En 2022, **l'international** représente **66% du total des prises de commandes** largement tirées par de nombreux succès commerciaux enregistrés aux Etats-Unis.

Sur les dix-huit premiers mois d'activité aux Etats-Unis, les prises de commandes de Sidetrade sur ce continent n'ont cessé de s'inscrire dans une trajectoire de forte croissance, semestre après semestre, pour représenter sur **l'année 2022 déjà plus de la moitié (51%) des prises de commandes du groupe**, bien au-delà des objectifs fixés par la direction qui visait 33% à horizon du quatrième trimestre 2022. Les succès commerciaux remportés face à la concurrence locale auprès d'acteurs majeurs américains tels que DXC Technologies au T1 2022 (cf. [communiqué du 21/02/2022](#)), Insights Enterprise au deuxième trimestre 2022 (cf. [communiqué du 06/09/2022](#)) ou encore HPE, signé au quatrième trimestre, positionnent déjà Sidetrade comme un acteur de référence dans l'Order-to-Cash sur le territoire Nord-Américain.

Cette excellente dynamique commerciale illustre d'une part l'avance technologique de Sidetrade en matière d'intelligence artificielle, reconnue par Gartner comme l'un des trois leaders mondiaux dans son Magic Quadrant 2022 pour les applications 'Invoice-to-Cash' (cf. [communiqué du 11/04/2022](#)) et d'autre part, elle vient récompenser l'audace de Sidetrade qui a su investir significativement et méthodiquement dans une force de vente expérimentée dans le domaine de l'Order-to-Cash, laquelle continuera à monter en puissance dans les trimestres à venir.

L'effectif de Sidetrade est désormais proche des 300 employés, avec plus de 60% des équipes basées à l'international dont 53 collaborateurs en Amérique du Nord. Seulement dix-huit mois après son lancement officiel aux Etats-Unis, Sidetrade dispose à présent d'une force commerciale composée de trois Vice-Présidents Sales expérimentés, 11 ingénieurs d'affaires grands comptes sur tout le territoire, s'appuyant sur 3 avant-ventes et soutenue par une direction marketing groupe désormais localisée aux Etats-Unis. Afin de se donner les moyens de pénétrer plus rapidement le marché américain en 2023, cette force de vente est alimentée, depuis le 1^{er} octobre 2022, par une équipe de 11 personnes spécialisées dans la génération d'opportunités commerciales ; celle-ci est basée à Calgary (Canada) où Sidetrade a ouvert son « Business Hub » américain (cf. [communiqué du 4 octobre 2022](#)).

Sidetrade (ARR)	2021 (M€)	2022 (M€)	Variation
Nouveaux Abonnements SaaS	4,75	6,44	36%
<i>dont Amérique du Nord</i>	1,04	3,27	214%

Les informations 2022 sont des données consolidées non auditées.

Sur l'exercice 2022, la valeur totale des nouveaux contrats d'abonnements sur leurs périodes initiales d'engagement ferme (hors renouvellement et hors prestation de services) culmine pour la première fois à **20,7 M€** (« Total Contract Value » ou « TCV ») **en 2022** contre 12,9 M€ en 2021, soit une **progression spectaculaire de +60%**. Ce bond s'explique notamment par un allongement de la durée initiale d'engagement des nouveaux clients (hors renouvellement) qui passe de **36,2 à 44,9 mois**, renforçant ainsi la forte prédictibilité du modèle.

Au global sur 2022, les commandes provenant de **nouveaux clients** (« New Business ») et les extensions sur de **nouvelles entités au sein d'un groupe** (« Cross-Sell ») représentent **80% des prises de commandes** contre 72% en 2021 ; les ventes de **modules additionnels auprès des clients existants** (« UpSell ») représentent **20% des prises de commandes** contre 28% en 2021.

Enfin, l'attrition reste maîtrisée sur les clients grands comptes avec un **taux de churn limité à 3,83%** au 31 décembre 2022, un excellent résultat en comparaison avec le taux moyen de 14% observé dans l'industrie du SaaS (source : « [2022 Private SaaS Company Survey Results](#) » par KeyBanc Capital Markets).

A noter que l'intégralité de ces nouveaux contrats d'abonnement, **à l'image de l'ensemble des contrats existants**, comportent tous **une clause annuelle de ré-indexation automatique du prix** basée sur l'évolution des indices du pays concerné.

Dans un contexte de marché **inflationniste**, **les entreprises doivent plus que jamais s'équiper** de solutions performantes pour **gérer leur cycle Order-to-Cash** car se présente à elles un double défi : **conforter leurs réserves de cash** avec des hausses de taux à répétition **tout en générant des gains de productivité** (hausse des salaires, difficultés de recrutement...).

Cette tendance devrait perdurer sur les 12 à 18 prochains mois avec, en sus, un risque de récession dans certains pays. Dans cet environnement perturbé, la maîtrise du besoin en fonds de roulement d'exploitation, et notamment des créances clients, reste un enjeu majeur pour toutes les directions financières.

Forte hausse des revenus d'abonnements SaaS liés à l'Order-to-Cash à +22% Progression à +13% du chiffre d'affaires, tiré par l'international

Sidetrade	Q4 2022 (M€)	Q4 2021 (M€)	Variation	2022 (M€)	2021 (M€)	Variation
Activités 'Order-to-Cash'	9,5	7,9	+21%	35,9	30,3	+18%
<i>dont Abonnements SaaS</i>	8,1	6,4	+25%	30,1	24,7	+22%
Activités 'Sales & Marketing'	0,2	0,4	-44%	0,9	2,3	-61%
Chiffre d'Affaires	9,7	8,3	+17%	36,8	32,6	+13%

Les informations 2022 sont des données consolidées non auditées.

Sidetrade clôture 2022 avec une croissance remarquable et un dernier trimestre historique, marquant une année intense en succès et une nouvelle étape dans le développement de la société.

Au **quatrième trimestre 2022**, les activités '**Order-to-Cash**' s'élèvent en effet à **9,5 M€**, en accélération de **+21%** par rapport à la même période en 2021, tirées par la forte croissance de leurs **abonnements SaaS**, à **+25%** par rapport au T4 2021.

Sur l'ensemble de l'année 2022, les activités '**Order-to-Cash**' ont progressé à **+18%**, grâce à la forte **croissance** de leurs **abonnements SaaS**, à **+22%**. La hausse de ces revenus récurrents est le fruit de prises de commandes record sur 2021 et du début de l'année 2022, lesquelles se sont matérialisées 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 **98% du chiffre d'affaires en 2022**.

Les activités 'Sales & Marketing', ne faisant plus partie de la stratégie de la société, ne représentent plus que **2% du chiffre d'affaires en 2022**, et continueront à décroître avec des revenus estimés à **0,5 M€ à fin 2023**. Si la baisse de revenu de cette activité a impacté la croissance de 4% en 2022, leur impact sera bien moindre mécaniquement en 2023.

Le **chiffre d'affaires annuel de Sidetrade** connaît une nouvelle **croissance à +13%** sur 2022 pour atteindre **36,8 M€**. Cette performance s'appuie sur la forte progression de **l'international qui représente, pour la première fois de son histoire, 54% du chiffre d'affaires total dont 24% provenant déjà d'Amérique du Nord**.

Le **modèle économique de Sidetrade**, avec **90% de revenus récurrents**, permet d'afficher une très forte résilience de son activité, ce qui constitue un atout significatif dans la conjoncture internationale actuelle et celle à venir.

L'intégralité des **contrats pluriannuels de Sidetrade sont indexés sur l'inflation** (le Syntec pour l'Europe du Sud, le UK CPI pour l'Europe du Nord ou encore le US CPI pour les Etats-Unis), ce qui permet de répercuter chaque année l'évolution des prix sur le montant total des abonnements SaaS.

Sidetrade dispose donc d'un excellent *pricing power* protégeant les revenus futurs de la société des incertitudes et des pressions inflationnistes. Aujourd'hui, Sidetrade combine parfaitement solidité de ses fondamentaux et perspectives de croissance très favorables.

Au titre de l'exercice 2022, l'impact de taux de change n'est pas significatif pour la société.

Prochaine communication financière

Résultats annuels 2022 : 4 avril 2023 (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) 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.

Présent à Paris, Londres, Birmingham, Dublin et Calgary, Sidetrade sert des entreprises dans plus de 85 pays, parmi lesquelles Tech Data, KPMG, Nespresso, Hearst, Expedia, Manpower, Securitas, Randstad, Engie, Veolia, Biffa, Saint Gobain, Air Liquide, Inmarsat, Insight Enterprises ou encore Bidfood.

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.