

Chiffre d'affaires annuel 2020

Un T4 record en prises de commandes : hausse de 31%

Forte croissance du CA annuel : hausse de 14%

Lancement du plan stratégique ambitieux « Fusion100 »

PARIS, France – 26 janvier 2021 | Sidetrade (Euronext Growth : ALBFR.PA), plateforme d'Intelligence Artificielle dédiée aux activités liées à l'Order-to-Cash, annonce une croissance à deux chiffres de son chiffre d'affaires en 2020, en hausse de 14%, et dévoile son nouveau plan stratégique ambitieux « Fusion100 » pour franchir une nouvelle étape dans sa croissance.

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

« 2020 restera l'année où le modèle économique de beaucoup d'entreprises s'est vu passé au révéléteur. Dans ce contexte inédit, Sidetrade a démontré l'extrême résilience de son modèle SaaS en réalisant un exercice record salué par une croissance à deux chiffres de son chiffre d'affaires. Je tiens à remercier l'ensemble de nos collaborateurs, clients, partenaires et actionnaires à nos côtés, grâce à qui nous avons vécu une année 2020 exceptionnelle et ce malgré la brutalité de cette crise.

Pour les entreprises, et en particulier pour leurs directions financières, se transformer n'est plus une option mais bien une priorité absolue, et notre offre technologique est en parfaite résonance avec le besoin d'accélération de la génération de cash, notamment par la réduction des délais de paiement. Le cabinet IDC a d'ailleurs distingué Sidetrade comme l'un des principaux acteurs mondiaux sur l'Order-to-Cash. Ce marché est en pleine effervescence et a été tout au long de cette année le théâtre de multiples opérations capitalistiques. Cela démontre à nouveau le formidable potentiel de croissance qu'il recèle pour des acteurs solides et ambitieux. Sidetrade a de nombreux atouts pour profiter de cette puissante dynamique et dispose des moyens à la hauteur de ses ambitions. Nous n'avons jamais été aussi forts qu'au sortir de cette année 2020.

Avec notre nouveau plan stratégique Fusion100, nous mettons clairement le cap sur l'innovation et l'accélération de notre croissance en Europe comme aux Etats-Unis. Les fondamentaux de Sidetrade n'ont jamais été aussi solides et nous permettent de disposer des moyens financiers nécessaires à nos ambitions. Ces programmes d'investissements significatifs vont faire de Sidetrade un acteur global d'une toute autre dimension. Nous devons saisir maintenant cette opportunité unique d'être une référence majeure sur le marché mondial de l'Order-to-Cash ».

Un T4 record en prises de commandes : hausse de 31%

Dans le nouveau paradigme de 2020, la stratégie commerciale de Sidetrade s'est focalisée sur les entreprises internationales avec un chiffre d'affaires supérieur à 1 Md€ plus résilientes à la crise et disposant de moyens significatifs pour mettre en œuvre des projets de génération de cash-flow. Autre avantage de cette orientation stratégique : ces grandes entreprises offrent plus d'opportunités pour la société en matière de ventes additionnelles (44% des prises de commandes en 2020 sont de l'Upsell et du Cross-Sell) produisant *in fine* un accroissement des revenus pour les années à venir.

Concernant le quatrième trimestre 2020, Sidetrade établit un nouveau record de prises de commandes avec un revenu additionnel de 1,54 M€ d'abonnements en base annuelle (*Annual Recurring Revenue* ou ARR) contre 1,17 M€ au T4 2019, soit 31% de croissance. Sur le segment des grandes entreprises, la croissance est encore plus marquée avec 1,51 M€ d'ARR (Vs 1,04 M€ en 2019), en progression de 46%.

Sur ce dernier trimestre 2020, Sidetrade continue d'étendre sa présence géographique avec 46% de prises de commandes réalisées en dehors de l'Europe continentale. Ses clients sont représentatifs de tous les secteurs d'activité à l'image de Bidfood (Royaume-Uni, Distribution), Biffa (Royaume-Uni, Services), Christeyns (France, Industrie pharmaceutique), Colt (Espagne, Pays-Bas, Belgique, Royaume-Uni, ICT), Deliveroo (Europe, ICT), RS Components (monde, Distribution), Autodistribution (Europe, Distribution), Pricer (France, ICT), Randstad (APAC, Ressources Humaines), STG (France, Transports), Trescal (Etats-Unis, Electronique) et XPO Logistics (Europe, Transports).

Sur l'ensemble de l'exercice 2020, Sidetrade a battu son record du nombre de nouveaux clients grands comptes avec l'addition de 45 abonnés qui ont rejoint le Cloud de Sidetrade (Vs 37 en 2019). La clientèle grands comptes représente désormais 97% des prises de commandes. La société réédite sa performance record de 2019 en prises de commandes avec un nouvel ARR sur les grands comptes à 4,03 M€ (Vs 4,16 M€ en 2019) malgré un premier trimestre 2020 lourdement pénalisé par l'arrêt brutal de l'activité économique. Ces nouveaux clients grands comptes se sont engagés sur des périodes initiales moyennes de 38,1 mois (Vs 33,8 mois en 2019), totalisant une valeur de nouveaux contrats signés de 11,95 M€ (Vs 11,10 M€ en 2019).

L'attrition reste maîtrisée sur les clients grands comptes avec un taux de churn limité à 5,6% au 31 décembre 2020, un excellent résultat en comparaison avec le taux moyen de 13,9% observé dans l'industrie du SaaS (source : « 2020 SaaS survey results – covid edition » par KeyBanc Capital Markets, publiée le 31 mai 2020).

Forte croissance du CA annuel : hausse de 14%

Sidetrade (en millions d'euros)	2020	2019	Variation
Chiffre d'Affaires	29,2	25,7	+14%

Les informations 2020 sont des données consolidées non auditées.

Sur l'exercice, Sidetrade affiche un chiffre d'affaires de 29,2 M€ en hausse de +14%. Cette croissance régulière, trimestre après trimestre, est purement organique et témoigne de l'attractivité de l'offre de Sidetrade dans un contexte où la collecte du cash a constitué un enjeu vital pour les entreprises.

Le modèle SaaS de l'éditeur, dont 89% des revenus sont récurrents, a démontré toute sa résilience face à la crise économique.

Lancement du plan stratégique ambitieux « Fusion100 »

Partout dans le monde, la crise sanitaire et ses conséquences économiques ont provoqué une hausse historique des retards de paiement inter-entreprises. La France a enregistré un pic à 38% de factures impayées dix jours après leur échéance le 16 mai 2020 selon le tracker Sidetrade - BFM Business. Dans ce contexte inédit, les entreprises font face à l'urgence de transformer leurs organisations, numériser leurs processus financiers et professionnaliser leurs équipes afin de reprendre le contrôle des délais de paiement. Sécuriser et accélérer la génération de cash-flow est désormais un enjeu crucial pour la plupart des organisations.

Le marché des solutions technologiques de gestion du cycle « Order-to-Cash », jusqu'alors largement dominé par la mise en œuvre de processus manuels combinée à de simples tableurs bureautiques, est devenu en quelques mois l'un des segments les plus dynamiques de l'industrie du logiciel d'entreprise. Sans surprise, les investisseurs (fonds de *private equity*, industriels stratégiques) ont initié sur les seuls douze derniers mois une vague d'opérations capitalistiques sans précédent visant les principaux acteurs de ce marché en pleine ébullition :

- **En Europe**, rachat de l'acteur historique néerlandais OnGuard (14 M€ de revenus estimés) par Visma (février 2020), suivi en juillet 2020 par l'éditeur américain YayPay (2 M\$ de revenus estimés) racheté par le français Quadient pour plus de 17 M€ et, enfin, en octobre 2020, l'acquisition de Rimilia (éditeur

britannique spécialisé dans le lettrage automatique des factures via une « Cash Application », moins de 10 M\$ de revenus estimés), par Blackline (Nasdaq : BL) pour une valeur finale de 150 M\$.

- **En Amérique du Nord**, levée de fonds de 125 M\$ emmenée par Iconiq Capital sur HighRadius (janvier 2020) pour un revenu estimé à moins de 70 M\$ au moment de l'opération suivie par une OPA dès février 2020 sur la société canadienne VersaPay (8 MC\$ de revenus estimés) initiée par le fonds Great Hill Partners pour une valeur de 126 MC\$, en vue d'une sortie de cote. En juillet 2020, l'éditeur californien Cforia était racheté par le fonds Gemspring Capital, et enfin Billtrust (éditeur spécialisé dans la facture électronique et les paiements en ligne, 100 M\$ de revenus estimés) initiait son introduction au Nasdaq en octobre 2020 via un SPAC (*Special-Purpose Acquisition Company*) réalisé par South Mountain Merger Corp (Nasdaq : SMMC) pour une valeur de 1,3 Md\$.

Malgré cette frénésie d'opérations, force est de constater que le marché de l'Order-to-Cash reste encore un marché émergent et extrêmement fragmenté où aucun acteur ne peut se prévaloir d'une position dominante, que ce soit en termes de taille ou de capacité à couvrir fonctionnellement les besoins des entreprises sur l'intégralité du cycle. En effet, ce marché est actuellement estimé à 10 Mds\$ sur la zone Europe et Amérique du Nord (*Source : Midcap Partners, 9 octobre 2020*) et, même si l'on multipliait par deux le chiffre d'affaires consolidé des principaux acteurs (incluant Sidetrade en troisième position mondiale avec 36 M\$ de revenus) afin de tenir compte des petits acteurs locaux et des solutions périphériques, le taux de pénétration ne représenterait que 5% du marché potentiel à ce jour ; Billtrust avec ses 100 M\$ de revenus estimés n'atteindrait que 1% de part de marché. L'Order-to-Cash est donc un marché d'avenir avec un potentiel de croissance considérable où le jeu entre les différents éditeurs de logiciel reste extrêmement ouvert. Sur les cinq prochaines années, Sidetrade a clairement une carte à jouer sur cet échiquier mondial et entend se donner pleinement les moyens de ses ambitions à travers son plan stratégique « Fusion 100 ».

Fusion100 est avant tout un plan de croissance ambitieux pour permettre à Sidetrade de saisir cette formidable opportunité de marché. A travers un programme ciblé d'investissements, **Sidetrade visera sur la période 2021-2025, un taux de croissance moyen annuel (CAGR) compris entre 20 et 25%, contre 15% en moyenne sur les deux dernières années. Ce plan ambitieux devrait permettre à la société d'atteindre le chiffre d'affaires-cible de 100 millions de dollars en 2025 (soit 82 M€).**

Ce plan Fusion100 se décline sur trois piliers majeurs **1/** Continuer de faire la course en tête sur l'IA et proposer rapidement la plateforme Order-to-Cash la plus complète du marché **2/** Renforcer sa position de numéro #1 sur le marché européen et intégrer le Top3 des acteurs sur le marché local américain **3/** Saisir toute opportunité de croissance externe ciblée et entrant en résonance avec les deux piliers précédents.

1. Innovation : Faire la course en tête sur l'IA et offrir la plateforme la plus complète du marché

Faire la course en tête sur l'Intelligence Artificielle

Fusion100 vise à renforcer l'avance technologique de Sidetrade en matière d'Intelligence Artificielle. Dès 2015, Sidetrade a développé un savoir-faire unique par rapport à ses concurrents en appliquant des algorithmes de *machine learning* aux 330 millions d'expériences de paiement présentes dans son Cloud, qui totalisent l'analyse de plus de 1 000 Mds\$ de transactions inter-entreprises. Outre la capacité à prédire le comportement de paiement de plus de 3 millions d'entreprises dans le monde, « Aimie », l'IA de Sidetrade, est désormais en mesure de se nourrir et d'apprendre des 40 millions d'actions de relance réalisées annuellement par l'ensemble des clients de Sidetrade, pour recommander aux équipes opérationnelles la meilleure action de relance sur un client donné, au meilleur moment, et en utilisant le média le plus efficace. Au-delà de l'automatisation d'une grande partie des tâches jusqu'ici manuelles, les actions recommandées par Aimie enregistrent en moyenne un surcroît d'efficacité de 53% sur la collecte de cash par rapport aux méthodes traditionnelles ainsi qu'une réduction de 51% des tâches manuelles inutiles. La prochaine étape consistera à affiner cette approche et à rendre Aimie encore plus autonome dans la réalisation de certaines tâches.

Offrir la plateforme la plus complète du marché

Si Sidetrade est clairement en avance grâce à son IA sur le cœur du processus Order-to-Cash, à savoir la gestion de la relance client, le suivi et la résolution des litiges, la gestion des réclamations clients ou encore du risque de crédit, autant d'éléments cruciaux apportant le retour sur investissement le plus significatif, certains domaines fonctionnels, en amont ou en aval du cycle Order-to-Cash, sont encore peu ou pas présents au sein de la plateforme : commandes ou factures clients électroniques (« e-Order », « e-Invoicing »), capacité à lettrer automatiquement les factures ouvertes avec les règlements reçus (« Cash Application », « Cash

Allocation ») ou possibilité d'offrir au débiteurs finaux des solutions de paiement en ligne (« e-Payment ») via des portails web. Sidetrade travaille dès à présent sur ces sujets et sera en mesure, d'ici 12 à 18 mois, de proposer des solutions innovantes intégrant en sus de nouvelles avancées en matière d'IA.

Pour atteindre ces objectifs, Sidetrade mobilisera 14 millions d'euros d'investissements en R&D sur les 24 prochains mois avec notamment l'inauguration prochaine d'un deuxième Tech Hub en France, après celui ouvert en février 2020 au Royaume-Uni (Birmingham). Au total, près d'une centaine d'ingénieurs composeront l'équipe R&D de Sidetrade fin 2022 contre 62 aujourd'hui.

2. Expansion : Renforcer la position de #1 en Europe et intégrer le Top3 aux Etats-Unis

Renforcer la position de #1 en Europe

Les équipes commerciales européennes déjà organisées autour de deux régions, l'une couvrant l'Europe du Nord à partir du Royaume Uni et l'autre l'Europe Continentale depuis Paris, seront organisées par grandes industries afin de coller au plus près des besoins des clients et de faciliter les relations avec les grands cabinets de conseil. Pour renforcer sa position de numéro un en Europe, les investissements de la société sur sa force de vente progresseront de 45% sur les deux prochaines années, passant de 10 M€ en 2020 à 15 M€ en 2022.

Intégrer le Top3 des éditeurs de l'Order-to-Cash aux Etats-Unis

Outre la création de Sidetrade Inc. dès janvier 2020, avant la pandémie, le lancement officiel des opérations commerciales aux Etats-Unis a réellement démarré en ce début d'année 2021 avec le recrutement d'une équipe de management expérimentée en charge de dupliquer l'organisation commerciale européenne sur le territoire nord-américain. L'équipe commerciale et marketing devrait rapidement atteindre un effectif d'une vingtaine de collaborateurs sur 2021, et un programme d'investissements doté de 10 M\$ (8,8 M€) sur les 24 prochains mois soutiendra significativement cette ambition de figurer dans le Top 3 des acteurs locaux.

3. Opportunités d'accélération

Si le plan Fusion100 s'inscrit dans une stratégie offensive clairement tournée vers la croissance, soutenue par des investissements significatifs, il respectera néanmoins les équilibres financiers de Sidetrade avec l'objectif de demeurer une société profitable et génératrice de cash-flow.

Avec un endettement quasi-nul et près de 25 M€ de trésorerie disponible à ce jour (incluant 68 000 actions auto-détenues), la société dispose des moyens financiers nécessaires pour saisir toute opportunité de croissance externe susceptible de renforcer et accélérer l'exécution de Fusion100.

Sidetrade aborde l'exercice 2021 avec des fondamentaux solides, une vision claire pour son avenir et des moyens à la hauteur de ses ambitions.

Prochaine publication

Résultats annuels 2020 : 20 avril 2021 (après Bourse)

Relations investisseurs

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

Relations médias

Alexandre André ☎ +33 7 62 71 63 89 ✉ aandre@sidetrade.com

À propos de Sidetrade (www.sidetrade.com)

Sidetrade (Euronext Growth : ALBFR.PA) est un éditeur SaaS international en pleine croissance qui aide les entreprises à libérer la valeur de leurs clients.

Aimie, l'Intelligence Artificielle de nouvelle génération de Sidetrade, analyse des volumes massifs de données sur les comportements de paiement clients en B2B afin d'automatiser intelligemment le processus Order-to-Cash. Basée sur l'analyse prédictive, Aimie fournit des recommandations en temps réel pour améliorer la rétention, les ventes croisées et les délais de paiement. Aimie est au service de l'intelligence augmentée, un système dans lequel les individus et la machine travaillent ensemble plus rapidement et plus intelligemment, de manière complémentaire.

Sidetrade a une portée mondiale avec 250 collaborateurs basés à Paris, Londres, Birmingham, Dublin et Amsterdam, au service de clients dans 80 pays. Plus de 2 700 entreprises de toutes tailles et de tous secteurs s'appuient sur la technologie de Sidetrade pour s'imposer sur leurs marchés.

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.