

CHIFFRE D'AFFAIRES DU 1^{er} SEMESTRE 2016

Sidetrade est un éditeur SaaS, spécialisé dans la prédictibilité du cycle 'Sales-to-Cash' avec pour objectif de fluidifier et d'accélérer la génération de cash-flow.

Croissance du CA T2 : + 14%

Sixième trimestre consécutif de croissance à deux chiffres

Le crédit interentreprises à l'ère de l'analyse prédictive

CROISSANCE DU CA SEMESTRIEL : + 14%

Chiffre d'Affaires* (M€) Groupe Sidetrade	2016	2015	Variation
Chiffre d'Affaires T1	4,3	3,8	+ 14%
Chiffre d'Affaires T2	4,7	4,1	+ 14%
CA semestriel	8,9	7,9	+ 14%

**Les informations 2016 sont des données consolidées non auditées.*

Dans le sillage d'un bon début d'année, le Groupe Sidetrade a réalisé un deuxième trimestre 2016 dynamique, ce qui lui permet d'afficher six trimestres consécutifs de croissance à deux chiffres.

Sur l'ensemble du premier semestre 2016, le Groupe Sidetrade a enregistré un chiffre d'affaires consolidé de 8,9 M€, soit 14 % de croissance organique par rapport au premier semestre 2015.

Sur la période, de nouvelles références prestigieuses et de nouvelles mises en production ont été enregistrées à l'image d'Axway (États-Unis, France), Carrefour Property, Docompost (filiale numérique du Groupe La Poste), Geodis BM Roumanie, Intersport, PageGroup (Allemagne, Autriche, Suisse), Saint Gobain Abrasifs (Afrique du Sud, Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, Émirats Arabe Unis, France, Hongrie, Italie, Luxembourg, Maroc, Norvège, Pays-Bas, Pologne, Portugal, République Tchèque, Roumanie, Suède, Royaume-Uni, Turquie), Talend (États-Unis, France, Royaume-Uni), Univar (Grèce, Italie, Turquie), XPO Logistics (Belgique, Espagne, France, Luxembourg).

LE CRÉDIT INTERENTREPRISES À L'ÈRE DE L'ANALYSE PRÉDICTIVE

À l'heure de la digitalisation des processus financiers, les clients sèment tout au long de leur relation financière avec leurs fournisseurs une grande quantité d'informations. Avec plus de 230 millions d'expériences de paiement enregistrées dans son Cloud sur les 3 dernières années, Sidetrade complète son offre, focalisée jusqu'ici sur l'excellence opérationnelle du cycle « Sales-to-Cash », par une approche basée sur l'analyse prédictive. Un des principaux challenges relevé par les Data Scientists de Sidetrade a été de faire parler des millions de données, d'identifier des modèles prédictifs liés aux flux interentreprises et de concevoir des algorithmes de Machine Learning qui auto-apprennent quotidiennement sur les comportements de paiement de plusieurs millions d'entreprises.

Passée la phase de recherche et d'expérimentation, cette nouvelle offre, dénommée SPi solution (Sidetrade Payment Intelligence), sera officiellement commercialisée sur le second semestre 2016. Unique sur le marché du crédit interentreprises, cette solution fournira le délai de paiement prédictif de 2,2 millions d'entreprises ; chaque score est la combinaison du délai de paiement accordé et du retard de paiement prédictif. Les Directions Financières disposeront désormais d'une base de comparaison entre leur performance et le SPi. Cette analyse prédictive pourra s'appliquer au niveau d'un client, d'un portefeuille de clients ou à l'échelle de la société. SPi solution permet d'identifier les gisements de cash potentiels et d'agir soit commercialement pour réduire les délais accordés soit sur les retards anormalement élevés par rapport au SPi. Les délais de paiement, souvent vécus comme une fatalité par les entreprises et sujets à de nombreuses frustrations entre la finance et le commerce, deviennent un élément objectif de la connaissance client et de sa compétitivité.



Olivier Novasque, Président du Groupe SIDETRADE, a déclaré :

« L'une de nos priorités est de développer des solutions à forte valeur ajoutée sur l'ensemble du cycle Sales-to-Cash qui permettent d'analyser rapidement et avec précision la performance de sa relation client. Après avoir été un des pionniers du Cloud au début des années 2000, Sidetrade est aujourd'hui idéalement positionnée pour faire bénéficier ses clients des avancées majeures en matière d'analyse prédictive appliquée à la gestion de la relation client. Avec SPi solution, nous allons lancer sur le marché du crédit interentreprises une innovation majeure qui fera date. Pour la première fois, nos clients disposeront d'une mesure objective de leur performance sur la gestion des délais de paiement et auront un éclairage unique sur le comportement de leurs clients avec les autres fournisseurs en général. Par l'analyse prédictive des comportements de paiement, nous allons permettre à nos clients d'objectiver leurs négociations commerciales et d'identifier des gisements de cash insoupçonnés. »

La Direction est confiante sur sa capacité à afficher une activité en croissance sur l'exercice 2016.

PROCHAINS RENDEZ-VOUS

Résultats du 1^{er} Semestre 2016 : 20 septembre 2016 (après Bourse)



CONTACT SIDETRADE

Christelle Dhrif - T : +33 (0)1 46 84 14 13 - finance@sidetrade.com

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

À PROPOS DE SIDETRADE (www.sidetrade.com)

Éditeur de logiciel prédictif (Euronext, FR0010202606, ALBFR.PA), Sidetrade propose un cockpit de pilotage pour accélérer la création de valeur sur l'ensemble du cycle Sales-to-Cash. Ses innovations procurent à plus de 1 000 entreprises dans 65 pays, de toutes tailles, dans toutes les industries, une meilleure performance et de nouvelles perspectives de croissance.

La technologie Cloud de Sidetrade offre une vision à 360° de la relation client permettant un contrôle et une analyse prédictive des flux financiers clients utilisant l'analyse et le Smart Data. Les Directions financières et commerciales ont une meilleure visibilité pour anticiper l'activité et les tendances. Sidetrade couvre l'intégralité des enjeux financiers liés à la relation client, aujourd'hui comme demain, avec un impact majeur sur la transformation numérique et la génération de cash-flow.