

Résultats annuels 2018

Nouvelle année de croissance à deux chiffres : hausse de 11% du CA

Décollage réussi de l'offre AI Sales & Marketing : 46% de croissance

Résultat d'Exploitation au-delà des attentes (10% de croissance) : en avance sur le plan d'intégration des trois acquisitions

Accélération significative de la croissance attendue dès 2019

PARIS, France – 9 avril 2019 | Sidetrade (Euronext Growth : ALBFR.PA), plateforme d'Intelligence Artificielle dédiée à la relation client, publie ses résultats annuels de l'exercice 2018.

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



L'année 2018 représente un réel point d'inflexion dans l'histoire de Sidetrade et une étape majeure de son développement. En moins de dix-huit mois, nous avons finalisé l'intégration de nos trois acquisitions grâce à une convergence désormais achevée de tous nos départements, avec pour corollaire l'extinction des foyers de perte issus de ces sociétés. Dans le même temps, cette convergence accélérée, soutenue par une augmentation significative des investissements, nous a permis de lancer une solution unique d'Intelligence Artificielle à destination des directions commerciales et marketing des grandes entreprises. Cette solution « AI Sales & Marketing » a remporté un vif succès dans tous les secteurs d'activité et représente déjà près de 4 M€ de revenus (+46% de croissance) et 50% des nouveaux clients conquis sur l'exercice. Nos efforts d'innovation se sont également portés sur l'introduction massive des technologies d'Intelligence Artificielle au cœur même de notre offre historique « AI Financials », laquelle dispose désormais d'une avance considérable sur son marché ; les effets se feront sentir dès 2019 sur les revenus. Sur le plan des résultats financiers, cette publication d'une croissance à deux chiffres, à la fois de notre chiffre d'affaires et de notre résultat d'exploitation, salue la réussite d'une convergence désormais finalisée et surtout la vitesse d'exécution avec laquelle elle a été réalisée.

Sidetrade dispose à présent de tous les atouts pour devenir un acteur majeur de l'Intelligence Artificielle sur l'ensemble du cycle client BtoB. Nous sommes plus que jamais en ordre de marche pour capter ce marché en pleine ébullition et accélérer significativement notre croissance dès 2019. »

Nouvelle année de croissance à deux chiffres : CA (11%) et REX (10%) en hausse

Groupe Sidetrade (en millions d'euros)	2018	2017	Variation
Chiffre d'Affaires	24,1	21,6	+11%
dont AI Sales & Marketing	3,8	2,6	+46%
AI Financials	20,3	19,0	+7%
Résultat d'Exploitation	2,3	2,1	+10%
Résultat Net	2,2	2,0	+9%

Les procédures d'audit sur les comptes consolidés 2018 ont été effectuées. Le rapport de certification sera émis après finalisation des procédures requises pour les besoins du rapport financier annuel.

Décollage réussi de l'offre AI Sales & Marketing : 46% de croissance

2018 constitue la quatrième année consécutive de croissance à deux chiffres du chiffre d'affaires.

Sidetrade confirme le succès commercial de l'activité AI Sales & Marketing qui décolle à 3,8 M€, en hausse de 46%. Cette performance témoigne de l'attractivité forte de cette nouvelle offre, et valide le choix stratégique d'élargissement de l'offre d'IA sur l'intégralité du cycle client. La société a également renforcé son activité historique AI Financials qui s'élève désormais à 20,3M€, en hausse de 7% compte-tenu d'un effet de base plus important.

L'exercice a également été marqué par l'arrêt des Services BtoC (externalisation du recouvrement auprès de particuliers) devenue non stratégique dans le nouveau positionnement de Sidetrade, centré désormais sur une offre intégrée en Intelligence Artificielle dédiée à la relation client en BtoB. Opérée depuis son centre de services partagés à Dublin, cette activité a représenté 2 M€ de chiffre d'affaires en 2018. Son arrêt progressif sur le quatrième trimestre 2018 a été anticipé en termes de ressources, et son impact sera négligeable sur la marge du prochain exercice.

Résultat d'Exploitation au-delà des attentes (10% de croissance) : en avance sur le plan d'intégration des trois acquisitions

Le Résultat d'Exploitation s'est élevé à 2,3 M€ en 2018, en hausse de 10% comparé à l'exercice précédent (2,1 M€).

Cette très bonne performance s'explique par une croissance de la marge brute de 2 M€ pour atteindre 18,1 M€, soit un taux de marge brute de 75% du chiffre d'affaires. La contribution des abonnements SaaS représente désormais 90% de cette marge brute (Vs 86% en 2017), et confirme ainsi la rentabilité incrémentale du pur modèle SaaS de la société.

2018 a par ailleurs été consacrée à finaliser l'intégration des acquisitions ainsi qu'à éliminer les pertes des trois start-ups acquises (1,3 M€). Dans le même temps, Sidetrade a réussi son pari audacieux de faire converger au sein d'une même force de vente la commercialisation de ses deux offres AI (Sales & Marketing, Financials) augmentant ainsi significativement la productivité des équipes.

Toujours sur l'exercice, la société a lancé un programme d'investissement de 2,8 M€ supplémentaires afin de se doter de ressources en R&D pour finaliser la convergence des trois technologies acquises, et d'augmenter sensiblement les ressources en ventes & marketing pour accompagner la croissance des activités.

Ce Résultat d'Exploitation intègre notamment un Crédit d'Impôt Recherche de 1,8 M€ (vs 1,5 M€ en 2017) ainsi qu'une activation des frais de R&D marginale à 0,2 M€ (identique à 2017).

La charge d'Impôt sur les sociétés est estimée à -0,05 M€ en 2018 contre 0,05 M€ en 2017. En définitive, le Résultat Net ressort à 2,2 M€, en progression de 9%.

Une structure financière solide

Sidetrade conserve une structure financière solide avec une trésorerie brute de 5,5 M€ pour une dette financière limitée à 0,4 M€.

Pour mémoire, Sidetrade détient également 76 000 actions en propre pour une valeur de 3,8 M€ au 31 décembre 2018.

Accélération significative de la croissance attendue dès 2019

Le changement de paradigme, initié fin 2016 par Sidetrade, avec trois acquisitions ciblées dans l'Intelligence Artificielle, a permis d'élargir son offre sur l'ensemble de la chaîne de valeur du cycle client. Le plan de convergence des trois technologies en IA couplé à un ambitieux plan d'investissement a permis en moins de dix-huit mois de construire une offre inédite sur le marché qui a reçu un accueil très favorable dès 2018.

Rappelons que dès 2013, Sidetrade avait posé les fondations nécessaires à son ambitieux programme d'innovation en créant un des tous premiers « Lab de Data Science » dans l'Hexagone. Celui-ci accueille à présent une équipe d'une quinzaine de data scientists répartis entre la France et le Royaume-Uni qui s'emploient à faire progresser leurs algorithmes via l'analyse quotidienne de plus de 230 millions de transactions BtoB présentes dans le Cloud de Sidetrade (via son offre « AI Financials ») couplées aux millions de données publiques non-structurées collectées sur ces mêmes entreprises via de multiples sources (INPI, SIREN, Companies House, analyse sémantique des sites web des entreprises, signaux faibles issus des réseaux sociaux...).

Aujourd'hui, « Aimie », l'Intelligence Artificielle de Sidetrade, figure parmi les technologies les plus avancées du marché en BtoB pour prédire et recommander quotidiennement à ses milliers d'utilisateurs les meilleures stratégies à activer tout au long du cycle de vie de leurs clients : ciblage des meilleurs prospects, détection de ventes additionnelles sur les clients existants ou encore identification des risques d'attrition. A l'heure où l'expérience client est devenue le maître mot de toutes les entreprises, Aimie constitue un précieux accélérateur de croissance pour les opérationnels grâce à ses recommandations immédiatement actionnables.



Initiés en 2018, Sidetrade entend poursuivre en 2019 ses travaux de recherche visant à intégrer massivement l'Intelligence Artificielle dans son offre historique AI Financials (accélération du cycle *order-to-cash*) par l'usage généralisé des technologies de *Machine Learning*, *Deep Learning* et de *Natural Language Processing* au cœur de toutes ses composantes. Les résultats obtenus dans son Lab de Data Science sont extrêmement encourageants avec une performance des actions de relance accrue de 51% lorsqu'elles sont recommandées par Aimie (65% de succès des actions vs 43% pour l'obtention d'un paiement dans les 5 jours) et une augmentation de la productivité des équipes d'environ 53%. Un pilote en situation réelle est d'ores et déjà en cours avec plusieurs clients de Sidetrade, et les premiers résultats sont très prometteurs. A l'heure où la ressource humaine est de plus en plus rare et onéreuse pour les entreprises, une solution permettant d'augmenter significativement les capacités des équipes en place revêt tout son sens.

Compte tenu de ces avancées technologiques majeures, de son positionnement unique sur l'ensemble du cycle client et de la poursuite d'un ambitieux plan d'investissement visant à accroître ses ressources commerciales et marketing, Sidetrade est plus que jamais idéalement positionnée pour profiter de l'essor du marché de l'Intelligence Artificielle en BtoB. A périmètre comparable (hors activité BtoC), la direction est confiante sur sa capacité à accélérer très significativement sa croissance, et ce dès l'exercice 2019.



Prochaine publication

Chiffre d'affaires du premier trimestre 2019 : 3 mai 2019 (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) facilite la croissance des entreprises, en renforçant les quatre piliers du parcours client : la conquête ; le développement, la fidélisation et la performance client. Intégrée au CRM et à l'ERP, son Intelligence Artificielle Aimie révèle les gisements de valeur inexploités afin d'accélérer les ventes et la génération de cash-flow, de l'identification de lead au paiement. Utilisée dans 80 pays, la technologie de Sidetrade permet aux équipes Marketing, Commerciales et Finance de plus de 1 500 entreprises, de toutes tailles et de tous secteurs, d'être plus compétitives.

Pour plus d'information, visitez www.sidetrade.com et suivez-nous sur Twitter @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.