

Sidetrade annonce l'acquisition d'Amalto

- Une acquisition relative dont le montant s'élève à 16M\$
- Amalto, acteur majeur de la facture électronique en Amérique du Nord
 - Une parfaite synergie avec l'offre Order-to-Cash de Sidetrade
 - Un accélérateur de croissance déterminant sur le marché américain

PARIS, France – 6 avril 2021 | Sidetrade (Euronext Growth : ALBFR.PA), éditeur d'une plateforme d'Intelligence Artificielle dédiée à la gestion du cycle Order-to-Cash, annonce la conclusion ce jour d'un accord ferme d'acquisition portant sur 100% du capital et des droits de vote d'Amalto, l'un des principaux acteurs de la dématérialisation des transactions financières inter-entreprises en Amérique du Nord, pour un montant de 16M\$. Avec cette opération, Sidetrade enrichit son offre sur le cycle de l'Order-to-Cash et accélère sa pénétration du marché nord-américain.

Amalto, un acteur majeur de la dématérialisation des flux financiers inter-entreprises en Amérique du Nord

Présente aux Etats-Unis (Houston, Texas), au Canada (Calgary, Alberta) et en Europe (Paris), Amalto réalise plus de 90% de son chiffre d'affaires outre-Atlantique et emploie 21 personnes dont 15 en Amérique du Nord. La société s'est imposée comme l'un des acteurs majeurs de la dématérialisation des transactions sur le cycle Order-to-Cash (gestion dématérialisée des commandes, factures, bons de livraison...) avec une position dominante dans l'industrie du pétrole et du gaz en Amérique du Nord. Amalto permet d'échanger de manière automatisée et sécurisée tous types de transactions entre fournisseurs, acheteurs, prestataires logistiques, banques, avec une intégration de bout en bout entre les différents systèmes d'information utilisés par ces partenaires commerciaux. Des millions de transactions, représentant plusieurs milliards de dollars, sont effectuées chaque année via la technologie Cloud d'Amalto.

Amalto compte parmi ses clients de nombreux grands groupes de renommée internationale, tels que Chevron, General Electric, Iron Mountain, Schlumberger, Airswift, Nabors, National Oilwell Varco (NOV), Solar Turbines, Basic Energy Services, Select Energy Services, Thales ou encore Suez. La société a su nouer des partenariats durables avec ses clients qui lui renouvellent leur confiance sur le long terme avec un taux d'attrition inférieur à 2,5%.

En 2020, Amalto a réalisé un chiffre d'affaires de 4,3M\$, et a enregistré une croissance et une rentabilité élevées avec un EBITDA supérieur à 20%. Par ailleurs, Amalto dispose, au 31 décembre 2020, d'une trésorerie nette de 1,2M\$.

L'innovation fait partie de l'ADN d'Amalto dont la technologie éprouvée est exclusivement délivrée en mode SaaS. Amalto a été désignée « *Cool Vendor in Platform and Integration Middleware* » par le cabinet américain Gartner.

Emmanuel Thiriez, co-fondateur et directeur général d'Amalto, a commenté :

« Nous nous réjouissons à l'idée de poursuivre notre aventure avec Sidetrade, concrétisant ainsi notre ambition de déployer des technologies d'IA dans nos produits et de voir nos solutions adoptées par un plus grand nombre d'entreprises. Nous allons pouvoir additionner nos forces et accélérer fortement le développement commercial, dans le contexte d'un marché structurellement porteur. Sidetrade présente une proposition de valeur impressionnante construite sur l'innovation, l'expérience client et la croissance. Les deux sociétés sont parfaitement complémentaires, tant en termes de solutions que de présences sectorielle et géographique. Grâce à la facilité d'intégration de nos produits, la clientèle des deux sociétés pourra bénéficier très rapidement des synergies de cette opération. Ensemble, nous développerons des solutions innovantes pour répondre aux enjeux des entreprises sur le continent américain et dans le monde ».

Sidetrade renforce son empreinte dans un marché mondial en pleine expansion

La transformation digitale s'accélère dans les entreprises : les plateformes d'Order-to-Cash et celles de dématérialisation font l'objet d'une demande en forte croissance. Aujourd'hui, seules 5% des entreprises sont équipées d'une solution sur l'Order-to-Cash.

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

« Nous avons été impressionnés par l'expertise de l'équipe Amalto sur les sujets de dématérialisation des flux financiers. L'avance technologique de leur solution par rapport à celles du marché se traduit par une capacité unique d'intégration automatisée des factures dans les systèmes comptables et les principaux portails de gestion des achats utilisés par les grands donneurs d'ordre. De ce point de vue, Amalto est une véritable pépite de la dématérialisation, avec un positionnement original, centré exclusivement sur la gestion du cycle Order-to-Cash. A ce titre, cette opportunité constitue pour Sidetrade un puissant accélérateur de sa stratégie Fusion 100. Sur le plan de l'innovation, les solutions Amalto viennent considérablement enrichir la plateforme Sidetrade et seront très rapidement disponibles pour l'ensemble des clients. Rappelons à cet effet que le Cloud de Sidetrade a enregistré plus de 2 400 Mds\$ de transactions inter-entreprises sur les trois dernières années. Sur le plan de l'expansion géographique, l'ancrage nord-américain d'Amalto, avec une base clients constituée d'une quarantaine de grandes entreprises et une équipe expérimentée constitue pour Sidetrade un formidable tremplin pour accélérer la pénétration du marché américain. La combinaison des technologies et des talents des deux sociétés permettra à Sidetrade de renforcer son positionnement d'acteur incontournable de l'Order-to-Cash au niveau mondial. »

L'acquisition d'Amalto s'inscrit parfaitement dans la stratégie Fusion100 de Sidetrade :

Sur le plan de l'innovation

Sidetrade entend enrichir sa plateforme « Augmented Cash » sur l'ensemble du cycle Order-to-Cash avec l'ajout dans un premier temps de deux nouveaux modules à forte valeur ajoutée :

- « Augmented Order » pour dématérialiser l'ensemble des commandes clients entrantes et les intégrer automatiquement aux systèmes d'information et ce, quel que soit le format (PDF, XML, Edifact, Excel... reçus par courriel ou protocoles sécurisés), générant un gain de temps et une fiabilité accrue dans la gestion des revenus ;
- « Augmented Invoicing » pour dématérialiser, gérer et fiabiliser l'ensemble des factures clients et proposer à ces derniers une intégration automatique dans leurs systèmes comptables ou leurs solutions de gestion des achats. Au-delà de la valeur ajoutée dans la relation clients, le fournisseur s'assure que ses factures seront en tout point conformes aux prérequis de ses donneurs d'ordre, anticipant ainsi tout litige et garantissant une mise en paiement accélérée.

Le lancement commercial de ces deux nouveaux modules au sein de la plateforme « Augmented Cash », constituera un avantage compétitif significatif pour Sidetrade avec, de surcroît, de nouvelles opportunités commerciales sur l'ensemble de sa base clients.

Sur le plan réglementaire

De nombreux pays vont rendre obligatoire la facture électronique, à l'image de tous les pays membres de l'Union Européenne qui doivent adapter leur législation conformément à la Directive 2010/45/UE et la Directive 2014/55/UE, visant à faciliter les relations commerciales transfrontalières en créant une norme commune interopérable. De nombreux États membres de l'Union Européenne ont déjà mis en place la facturation électronique de manière obligatoire entre le secteur public et ses fournisseurs dans le but de simplifier le respect des obligations fiscales et de réduire les coûts.

En France, la loi de finances de 2020 instaure l'obligation de facturation électronique pour toutes les entreprises assujetties à la TVA. A compter du 1^{er} janvier 2023, toutes les entreprises devront accepter la facture électronique de leurs fournisseurs et, dès le 1^{er} janvier 2025, toutes les entreprises seront dans l'obligation de facturer électroniquement. Il sera dorénavant obligatoire de transmettre les données de facturation à l'administration fiscale pour une pré-déclaration de la TVA.

Sur le plan de l'expansion géographique

Sidetrade est déjà engagée sur le territoire américain avec une dizaine de références prestigieuses telles qu'Expedia, Tech Data, Hearst Magazines, ou encore Talend. Sidetrade a positionné la conquête du marché américain comme l'un des trois piliers essentiels de son plan stratégique Fusion 100. Le lancement opérationnel de ses activités sur le sol américain, avec le recrutement, depuis février dernier, d'une équipe de management commercial, est la première étape de son ambitieux plan de développement. L'opportunité d'accueillir dès 2021, les membres de l'équipe Amalto à Houston et à Calgary, est un puissant accélérateur pour le succès de Sidetrade aux Etats-Unis. En outre, les clients d'Amalto constitueront autant d'opportunités commerciales pour l'offre globale de Sidetrade. Le marché américain des plateformes « Order-to-Cash » est estimé à 5Mds\$, soit 50% du marché mondial selon Midcap Partners.

Avec cette opération, Sidetrade pourrait réaliser près de 20% de son chiffre d'affaires en Amérique du Nord dès 2021.

Une nouvelle organisation en ligne avec les ambitions de croissance de Fusion 100

Les actionnaires-dirigeants d'Amalto soutiennent pleinement cette opération et entendent poursuivre l'aventure avec Sidetrade et ce, au moins jusqu'à fin 2024. Pour faciliter l'intégration, les synergies et accélérer son plan stratégique, Sidetrade entend mettre en place dès le premier jour, une nouvelle organisation :

- Emmanuel Thiriez, co-fondateur et directeur général du groupe Amalto rejoindra le comité de direction du groupe Sidetrade en tant que *Chief Customer Officer* et sera pleinement engagé dans la mise en œuvre du plan stratégique Fusion 100.
- Bryan Pederson, CEO d'Amalto Corp, deviendra *AVP Customer Success*, sous la responsabilité d'Emmanuel Thiriez, en charge du suivi et la fidélisation des clients du groupe Sidetrade sur le continent nord-américain
- L'équipe commerciale d'Amalto rejoindra immédiatement la force commerciale de Sidetrade aux Etats-Unis
- Sidetrade installera son siège américain à Houston, dans les bureaux d'Amalto
- Sidetrade développera sa présence au Canada et fera de Calgary son troisième Tech Hub après ceux de Birmingham (Angleterre) et de Boulogne-Billancourt (France).
- Sidetrade s'appuiera sur l'équipe dirigeante actuelle d'Amalto pour assurer la continuité des développements produit et le maintien des services aux clients.

Un prix d'acquisition de 16M\$

Après le lancement de sa stratégie Fusion 100 annoncée fin janvier 2021, qui vise à atteindre 100M\$ de chiffre d'affaires en 2025, cette opération permet à Sidetrade de franchir une étape importante dans l'exécution de son plan avec un revenu cumulé qui pourrait s'approcher des 43M\$ dès 2021 dont près de 7M\$ en Amérique du Nord.

Cette opportunité de croissance se présente alors que le profil opérationnel et financier de Sidetrade s'est considérablement renforcé sur l'année 2020.

L'offre de Sidetrade porte sur 100% des titres d'Amalto, pour un prix ferme à la signature de 16M\$ payés en numéraire.

En sus, les managers pourraient percevoir un complément de prix à fin 2024 selon la croissance des revenus issus des solutions Amalto à cette date.

Sidetrade prévoit de financer cette opération via une dette bancaire afin de garder intacte sa trésorerie pour d'éventuelles autres acquisitions. Cette dernière s'élève à ce jour à 24M€ (soit 28,6M\$) en incluant ses actions propres auto-détenues.

La réalisation définitive de cette opération d'acquisition interviendra avant la fin de la première quinzaine du mois d'avril 2021.

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

Priscille Reneaume

+33 6 33 49 33 11/ preneaume@prcommunication.fr

À propos de Sidetrade (www.sidetrade.com)

Sidetrade (Euronext Growth : ALBFR.PA) est éditeur d'une plateforme SaaS d'intelligence artificielle spécialisée dans l'automatisation et l'accélération du cycle Order-to-Cash des entreprises.

« Aimie », son Intelligence Artificielle, analyse quotidiennement plus de 2 400 Md\$ de transactions inter-entreprises présentes dans le Cloud de Sidetrade afin de prédire le comportement de paiement de plus de 4,7 millions de sociétés dans le monde. La puissance de ses algorithmes « auto-apprenants » lui permet de recommander aux équipes opérationnelles les meilleures stratégies de gestion, de dématérialiser l'ensemble des transactions avec leurs clients, d'anticiper et automatiser la gestion des litiges, d'identifier les clients à risque ou encore ceux susceptibles de cesser leur activité avec l'entreprise. A l'heure où le capital humain et le cash sont les actifs les plus précieux de l'entreprise, Aimie « augmente » de plus de 53% l'efficacité des actions génératrices de cash et libère les équipes opérationnelles de plus de 37% des tâches inutiles. Avec Sidetrade, la gestion de l'Order-to-Cash franchit un nouveau palier dans les organisations où l'homme et la machine travaillent désormais en totale synergie.

Sidetrade est un acteur global présent à Paris, Londres, Birmingham, Dublin, Amsterdam, Houston et Calgary avec des clients dans plus de 80 pays. Plus de 2 700 entreprises de toutes tailles et de tous secteurs d'activité s'appuient sur l'intelligence augmentée de Sidetrade pour réduire leur BFR et accélérer leur génération de cash-flow telles que Tech Data, KPMG, Nespresso, Hearst, Expedia, Manpower, Securitas, Randstad, Engie, Veolia, Vinci, Saint Gobain, Inmarsat ou encore Bidfood,

Pour plus d'information, visitez www.sidetrade.com et suivez-nous sur Twitter [@Sidetrade](https://twitter.com/Sidetrade).

À propos d'Amalto (www.amalto.com)

Fondée en 2005, Amalto Technologies fournit des solutions innovantes permettant l'intégration et l'échange de documents électroniques en B2B. Amalto accompagne les Fortune 100 et autres entreprises, notamment dans les secteurs des services aux entreprises, de la chimie, de l'environnement, du manufacturing, du pétrole et du gaz, et du transport. La société est présente aux États-Unis (Houston), en Europe (Paris) et au Canada (Calgary).

Avec des millions de transactions et des milliards de dollars gérés chaque année pour le compte de ses clients nord-américains et européens, Amalto assure des transactions sécurisées et sans faille entre acheteurs, fournisseurs, prestataires logistiques, banques et autres types de partenaires commerciaux.

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