



SIDETRADE FAIT L'ACQUISITION DE L'ACTIVITE SAGE FRP COLLECT



(Paris-FR0010202606-ALBFR), le leader européen du CRM financier en mode SaaS¹ annonce avoir conclu, ce jour, un accord avec Sage portant sur la reprise de ses activités progiciels de gestion du crédit client et du recouvrement.

UNE SOLUTION, LEADER DU MARCHÉ, POUR LES CLIENTS DE SAGE FRP COLLECT

Sidertrade a finalisé, ce jour, la reprise de l'activité Sage FRP Collect de Sage en France, l'un des principaux fournisseurs mondiaux de logiciels de gestion pour les entreprises.

Dans le cadre du recentrage de ses activités, Sage a fait le choix d'adosser ses activités de gestion du crédit client et du recouvrement à un acteur reconnu, spécialisé et disposant d'une solution innovante, à même de satisfaire les besoins de ses clients Sage FRP Collect.

Christian Robert, Head of Business Tracker de Sage Mid-Market Europe, explique le choix de Sage :

« Notre priorité était de faire bénéficier nos clients d'une solution alternative reconnue comme étant la plus crédible du marché. Après plusieurs mois d'étude, nous avons retenu Sidertrade, éditeur d'envergure européenne et fournisseur d'une solution Cloud Computing garantissant à nos clients Sage FRP Collect d'accéder à une solution fonctionnelle élargie, des applications collaboratives et mobiles et enfin une technologie largement éprouvée. »

La transaction concerne plus d'une centaine de clients grands comptes et PME français, utilisant majoritairement le produit Sage FRP Collect en mode licence traditionnel. Tout le challenge de Sidertrade est à présent de convertir une partie de cette clientèle à l'adoption de sa plateforme Sidertrade Network en mode SaaS.

« La coopération entre nos équipes a déjà permis de développer des méthodologies favorisant la migration. A ce titre, le premier client à migrer vers la solution de Sidertrade est Sage pour ses propres besoins internes » indique Christian Robert.

Avec un effet rétroactif au 1^{er} janvier 2013, l'opération aura un impact positif d'environ un demi-million d'euros sur le chiffre d'affaires 2013 de Sidertrade et sera relative sur le résultat de l'exercice. Avec cette acquisition, Sidertrade renforce sa position de leader sur les solutions dédiées à la relation financière clients et estime sa part de marché en valeur à plus de 60% des entreprises françaises équipées d'un logiciel spécialisé.

Bruno Gonzales, Vice-Président Sales de Sidertrade, conclut :

« Depuis plus de treize ans, notre mission est d'accompagner les entreprises dans l'optimisation durable du BFR par la sécurisation de leur principal actif : le poste client. Par la réduction des retards de paiement, nos clients accélèrent la génération de leurs cash-flows opérationnels. Aussi nos offres sont-elles systématiquement adossées à un calcul de retour sur investissement. La performance enregistrée par nos clients est notre exigence. »

CONTACT SIDETRADE

Christelle Dhrif - T : +33 (0)1 46 84 14 13 - Email : presse@sidertrade.com

A PROPOS DE SIDETRADE (www.sidertrade.com)

Sidertrade offre aux entreprises des solutions dédiées à la gestion financière de la relation clients. Ses solutions, leaders sur le marché, complémentaires à l'ERP, visent à accélérer la génération de cash-flow par la baisse des retards de paiement et la maîtrise du risque client. Avec des ventes dans 65 pays, le Groupe permet à 50 500 utilisateurs d'entreprises de toutes tailles dans toutes les industries de collaborer à travers son Cloud.

¹ Software as a Service : modèle qui consiste à fournir un logiciel accessible par Internet et commercialisé sous forme d'un service par abonnement.