

CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL 2013

Croissance à deux chiffres sur T4 : + 15 %

Succès du Cloud en 2013 : + 18 %

Croissance annuelle : + 5%

Plan 'Target25' en ligne



(Euronext, FR0010202606, ALBFR.PA), leader européen des solutions en mode SaaS¹ dédiées à la gestion de la relation financière client, publie son activité pour l'exercice 2013.

ACCELERATION DE LA CROISSANCE AU T4 2013 : + 15 %

Chiffre d'Affaires Groupe Sidetrade (en milliers d'euros)	2013	2012	Variation
1 ^{er} trimestre	3 125	3 466	(9,8 %)
2 ^{ème} trimestre	3 489	3 418	+ 2,1 %
3 ^{ème} trimestre	3 365	2 978	+ 13,0 %
4 ^{ème} trimestre	3 607	3 142	+ 14,8 %
Chiffre d'Affaires	13 586	13 004	+ 4,5 %

Le Chiffre d'Affaires du Groupe Sidetrade sur l'exercice 2013 est une donnée consolidée non auditée.

Le chiffre d'affaires 2013 du Groupe Sidetrade s'élève à 13,6 M€, en augmentation de 5 %. Le Groupe a affiché des taux de croissance trimestriels en amélioration continue tout au long de l'année.

Après le point d'inflexion constaté au deuxième trimestre 2013, les chiffres d'affaires des troisième et quatrième trimestres 2013 ont enregistré une croissance à deux chiffres, de respectivement 13% et 15%. Sur l'ensemble du second semestre, la croissance atteint une performance de 14 % avec un chiffre d'affaires de près de 7 M€.

SUCCES DU CLOUD EN 2013 : + 18 %

En 2013, plus de 34 millions de factures ont été téléchargées dans le Cloud de Sidetrade, soit une croissance de 13% par rapport à l'exercice précédent. Ce volume record de factures représente autant d'expériences de paiement et porte sur plus de 1,4 million d'entreprises-débitrices. Ces flux interentreprises ont dépassé en valeur la barre des 90 milliards d'euros de transactions.

Les activités STN affichent une croissance à deux chiffres à 18 % sur la période avec 10,2 M€ de revenus contre 8,7 M€ en 2012. La dynamique du mix-produit évolue très favorablement vers les revenus liés au Cloud Computing qui représentent désormais 75% du chiffre d'affaires total du Groupe, contre 67% en 2012. Cette bonne orientation est due à une très forte accélération de la croissance des Activités STN sur la seconde partie de l'année 2013 : + 22% au second semestre contre +12% au premier.

En parallèle, les Activités de Services (Conseil, Externalisation) ont été pénalisées par l'arrêt de l'activité de Conseil en trésorerie (0,8 M€ de revenus en 2012), jugée non-stratégique dans le cadre de 'Target25', et par un contexte économique peu favorable aux missions de conseil. Après un retrait de 34% sur le premier semestre 2013, les Activités de Services ont limité leur décroissance à 5% sur la seconde partie de l'année.

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

Sur cette période, les clients-abonnés les plus significatifs mis en production ont été MANPOWER France, GEODIS WILSON (Danemark, Etats-Unis, Indonésie, Mexique), LOXAM Espagne, AKZO NOBEL France, EMFI et LAYHER France. Dans le même temps, les premiers succès commerciaux enregistrés par la filiale anglaise de Sidetrade ont conduit aux mises en production de LINDE MATERIALS UK, INK (Royaume-Uni, Singapour), ATKINS UK et STERIA UK.

La récurrence des revenus SaaS liée à des contrats pluriannuels garantit une excellente visibilité de l'activité à moyen terme. A ce titre, le carnet de commandes SaaS au 31 décembre 2013 s'établit à 18,5 M€. Ces revenus certains, restant à reconnaître, ne figurent ni dans les comptes d'exploitation ni au bilan du Groupe à la clôture 2013.

🔗 PLAN 'TARGET25' EN LIGNE

La bonne performance de l'exercice conforte Sidetrade dans son choix de poursuivre son approche offensive de conquête du marché à travers son plan 'Target25'.

Olivier Novasque, Président du Groupe SIDETRADE, a confié :

« Le virage amorcé en terme de croissance dès le deuxième trimestre 2013 s'est confirmé sur le reste de l'exercice avec deux excellents trimestres de croissance à deux chiffres. A ce titre, l'exécution de notre plan stratégique Target25, initié en 2013 et visant à nous amener à une croissance annuelle d'au moins 25% d'ici trois ans, est réellement en marche.

En matière d'innovation, nous avons accru notre avance technologique avec la sortie d'une solution unique de gestion du risque crédit conçue en partenariat avec le Groupe Euler Hermes, leader mondial de l'assurance-crédit. Les premiers succès commerciaux sont déjà au rendez-vous dans un contexte où le nombre de défaillances d'entreprises a atteint un niveau record en 2013. Sur le thème de la réduction des retards de paiement, Sidetrade continue d'innover avec la mise sur le marché fin 2013 de la première solution de relance interactive et sociale, dénommée Digital Collection, permettant de digitaliser la relation financière entre un fournisseur et l'ensemble de sa communauté d'acheteurs. Cette solution a d'ores et déjà séduit une dizaine de Grands Comptes. Ces deux innovations majeures dans le domaine du crédit inter-entreprises sont de formidables relais de croissance pour les trois prochaines années.

S'agissant des moyens commerciaux, Sidetrade continue d'investir dans ses capacités avec un doublement des forces de vente en France et un renforcement en cours au Royaume-Uni.

Conjointement, la plateforme pan-européenne basée à Dublin, inscrite dans Target25 et servant de support à notre expansion internationale, a été inaugurée début octobre 2013 et comptait déjà 14 collaborateurs au 31 décembre 2013. L'ambition de Sidetrade est de devenir un acteur global dans son domaine.

En 2014, nous intensifierons significativement nos efforts amorcés au deuxième semestre 2013 afin d'être au rendez-vous des objectifs de notre plan Target25. Les premiers résultats du deuxième semestre 2013 nous encouragent à maintenir le cap. »

Le Direction est confiante dans la capacité du Groupe à poursuivre sa croissance en 2014.

🔗 PROCHAIN RENDEZ-VOUS

Publication des résultats annuels 2013 : Mardi 29 avril 2014 (après Bourse)

🔗 CONTACT SIDETRADE

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

🔗 A PROPOS DE SIDETRADE (www.sidetrade.com)

Sidetrade offre aux entreprises de digitaliser la gestion de la relation financière client. Ses solutions, leaders sur le marché, complémentaires à l'ERP, visent à sécuriser le principal actif de l'entreprise - le poste client - par la baisse des retards de paiement et la maîtrise du risque. 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 et d'accélérer la génération de cash-flow.