



RESULTATS DU 1^{ER} SEMESTRE 2014

Succès du Cloud : +8% pour les revenus SaaS

Une performance opérationnelle, en ligne avec la stratégie Target25

Taux de Rentabilité d'Exploitation qui reste élevé : +18%

RESULTATS CONSOLIDES DU 1^{ER} SEMESTRE 2014

Groupe Sidetrade (M€)	1 ^{er} semestre 2014	1 ^{er} semestre 2013	Variation (%)
Chiffre d'Affaires	6,94	6,61	+5%
Résultat d'Exploitation	1,24	1,42	-13%
Résultat courant avant impôts	1,25	1,52	-18%
Impôts	-0,28	-0,37	-24%
Résultat Net	0,97	1,15	-16%
Taux de Rentabilité d'Exploitation	+18%	+22%	-

Les résultats du Groupe Sidetrade du 1^{er} semestre 2014 sont des données consolidées non auditées.

Sidetrade a réalisé un chiffre d'affaires de 6,94 M€, soit 5% de croissance organique au cours du premier semestre 2014. Cette progression a surperformé le marché du Logiciel et Services Informatiques, attendu à 1,1% en 2014 (source : Syntec Numérique).

Cette performance a été pénalisée par :

1/ Une migration progressive vers le modèle SaaS du parc clients du fonds de commerce Sage FRP Collect, acquis début 2013 (-0,16 M€ sur S1 2014)

2/ L'arrêt de l'activité de Conseil en Trésorerie (-0,13 M€ sur S1 2014)

Retraitée de ces impacts, la croissance globale de l'activité s'inscrirait à : **+9%** dont **+11%** pour les activités SaaS. Cet effet de base se poursuivra sur l'ensemble de l'exercice 2014.

SUCCEs DU CLOUD : +8% POUR LES REVENUS EN SAAS

Les revenus des abonnements SaaS affichent une croissance de 8% (11% à périmètre comparable) sur la période (5,36 M€ contre 4,98 M€ sur S1 2013). La dynamique du mix-produit évolue favorablement vers les revenus liés au Cloud avec des activités SaaS qui représentent désormais plus de 77% du Chiffre d'Affaires total du Groupe.

Sur la période, les principaux succès commerciaux sont LOXAM Maroc, BONNA SABLA, EMERAUDE, GROUPE SOUFFLET (France, Belgique), PRIMAGAZ, CAPIO, COFELY Italie (GDF-SUEZ), NORBERT DENTRESSANGLE UK, GEODIS WILSON (Emirats Arabes Unis, Hong Kong, Qatar).

UNE PERFORMANCE OPERATIONNELLE EN LIGNE AVEC LE PLAN TARGET25

Sidetrade continue de prouver les vertus du modèle SaaS pour lequel, au-delà d'un certain niveau d'activité, les coûts d'exploitation restent relativement fixes pour gérer une croissance régulière des volumes. Cet effet de levier est à nouveau enregistré sur le premier semestre 2014.

Le taux de Rentabilité d'Exploitation reste élevé à 18%, en baisse par rapport au premier semestre 2013 (22%). Ce léger recul s'explique par des investissements continus -conformément au plan Target 25- pour renforcer les équipes commerciales et marketing, celles de la plateforme paneuropéenne en Irlande et maintenir l'avance technologique dans le domaine de l'innovation (via la Business Intelligence et le Big Data). Avec une accélération sur la fin du

premier semestre, ces investissements auront un impact significatif sur les coûts du second semestre 2014 et sur 2015 en année pleine.

Consécutivement, le Résultat d'Exploitation du Groupe s'élève à 1,24 M€ sur ce semestre, en baisse de 13% comparé aux 1,42 M€ pour la même période de l'exercice précédent.

Le Résultat d'Exploitation du premier semestre 2014 intègre notamment un Crédit d'Impôt Recherche de 0,40 M€ (comparable à celui du 1^{er} semestre 2013) ainsi qu'une activation des frais de R&D de 0,10 M€ immobilisés (contre 0,15 M€ au premier semestre 2013).

La charge d'Impôt sur les Sociétés est estimée à 0,28 M€ au 30 juin 2014 en baisse comparée au 30 juin 2013. Au final, le Résultat Net du Groupe ressort à 0,84 M€ (en retrait de 16%) contre 1,15 M€ au 30 juin 2013.

UNE STRUCTURE FINANCIERE SOLIDE

Au 30 juin 2014, la situation financière du Groupe reste très solide avec une trésorerie nette de 8,1 M€ contre 7,2 M€ au 30 juin 2013. Par ailleurs, le Groupe affiche toujours un endettement financier nul.

PERSPECTIVES 2014

Les performances de ce semestre s'appuient sur un développement du Groupe en cohérence avec le plan Target25, alliant renforcement des équipes et amélioration continue dans l'innovation.

Sur le plan de l'internationalisation, Sidertrade s'est donné les moyens d'accélérer la mise en œuvre de sa plateforme paneuropéenne à Dublin avec 1/ une équipe déjà opérationnelle de 20 collaborateurs multilingues et multidisciplinaires, 2/ de nouveaux locaux offrant une croissance pérenne des effectifs et des services proposés. Sur le plan de l'intensification des efforts commerciaux et marketing, 7 Ingénieurs d'affaires additionnels ont rejoint le Groupe sur le semestre, renforçant sa capacité de production pour 2015.

Commentant les résultats du 1^{er} semestre 2014, Olivier Novasque, Président du Groupe Sidertrade, a déclaré :

« Sidertrade poursuit sa dynamique d'investissements, en ligne avec sa stratégie Target25. L'enjeu des semestres à venir est d'assurer la montée en puissance des nouvelles ressources afin de faire de Sidertrade un leader mondial du SaaS dans son domaine, avec un focus prioritaire sur la croissance ».

PROCHAIN RENDEZ-VOUS

Chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre 2014 : 28 octobre 2014 (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.

A PROPOS DE SIDETRADE (www.sidetrade.com)

Editeur de logiciel indépendant coté (NYSE Euronext, FR0010202606, ALBFR.PA), Sidertrade offre aux entreprises des solutions pour gérer 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 69 000 utilisateurs d'entreprises de toutes tailles dans toutes les industries de collaborer à travers son Cloud et d'accélérer la génération de cash-flow.