



CHIFFRE D'AFFAIRES 2014

Sidetrade est un éditeur SaaS, spécialisé dans la relation financière client avec pour objectif la sécurisation du poste client par la baisse des retards de paiement et la maîtrise du risque.

Croissance de +4% (+10% à périmètre comparable)

Succès du Cloud : +11% pour les revenus SaaS

PROGRESSION DE L'ACTIVITE

Groupe Sidetrade	2014	2013	Variation
Chiffre d'Affaires*	14,1 M€	13,6 M€	+4%

**Données consolidées non auditées*

Sur l'exercice 2014, le Groupe Sidetrade a réalisé un chiffre d'affaires de 14,1 M€, en progression purement organique de 4%. Cette performance a été pénalisée par :

- 1/ L'arrêt programmé des activités de maintenance de Sage FRP Collect acquises début 2013 (-0,5 M€ sur 2014)
- 2/ L'arrêt de l'activité de Conseil en trésorerie (-0,2 M€ sur 2014)

Retraitée de ces impacts, la croissance de l'activité s'inscrit à 10%. Le Groupe confirme la robustesse de son modèle et la capacité à s'adapter dans un contexte économique marqué par des incertitudes en Europe.

Succès du Cloud sur 2014 : +11%

Les revenus des abonnements SaaS sur 2014 s'affichent à 9,5 M€ contre 8,6 M€ soit une croissance de 11%, l'activité Cloud constituant le moteur de la croissance du Groupe.

Sur la période, les principaux nouveaux clients sont LOXAM Maroc, BONNA SABLA, EMERAUDE, PRIMAGAZ, GROUPE SOUFFLET (France, Belgique), CAPIO, COFELY Italie (GDF-SUEZ), NORBERT DENTRESSANGLE (Royaume-Uni, Irlande), GEODIS WILSON (Emirats Arabes Unis, Hong Kong, Qatar), MARIE BRIZARD, GRAVOTECH, ENI France et STORE ELECTRONIC SYSTEMS.

Les clients-abonnés au Cloud de Sidetrade se sont engagés sur 2014 pour une période initiale de 48 mois en moyenne contre 34 mois en 2013. La récurrence des revenus SaaS liée à ces contrats pluriannuels garantit une excellente visibilité de l'activité à moyen terme. À ce titre, le carnet de commandes SaaS au 31 décembre 2014 s'établit à 20 M€. Ces revenus certains, restant à reconnaître, ne figurent ni dans les comptes d'exploitation ni au bilan du Groupe à la clôture 2014.

PLAN 'TARGET25' SOLIDE

Le plan stratégique Target25, initié en 2013 et visant à produire une croissance annuelle d'au moins 25% d'ici trois ans, a enregistré ses premiers effets sur 2014.

Olivier Novasque, Président du Groupe SIDETRADE, a confié :

« 2014 est une année charnière dans l'exécution de Target25, marquée par des investissements significatifs. Sur le plan de l'internationalisation, nous avons créé en quelques mois une plateforme pan-européenne à Dublin, désormais composée de 35 collaborateurs multilingues et multidisciplinaires, qui facilitera la conquête de nouveaux marchés. Conjointement, nous avons intensifié nos efforts commerciaux et marketing lesquels se poursuivront sur l'exercice 2015. Sur le plan de l'innovation, nous avons intégré dans le Cloud de Sidetrade une solution d'analyse décisionnelle permettant à nos clients de visualiser leurs données financières et d'identifier facilement leurs potentiels de cash. »

La Direction aborde l'exercice 2015 avec ambition et confiance pour accélérer sa croissance.

PROCHAIN RENDEZ-VOUS

Résultats annuel 2014 : 28 avril 2015 (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), Sidetrade 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.