

RÉSULTATS ANNUELS 2012

CHIFFRE D'AFFAIRES DU 1^{er} TRIMESTRE 2013

Croissance à deux chiffres de l'activité Cloud Computing : +21%
 Résultat d'Exploitation record : +21%
 Résultat Consolidé avant Impôt : + 30%
 Proposition de maintien d'un dividende : 0,90 € par action
 « Target25 , un plan stratégique ambitieux



(Paris-FR0010202606-ALBFR), le leader européen du CRM financier en mode SaaS¹, publie aujourd'hui ses résultats annuels 2012 et son chiffre d'affaires pour le premier trimestre 2013.

Comptes consolidés* Groupe Sidetrade (en milliers d'euros)	2012	2011	Variation
Chiffre d'Affaires	13 004	12 582	+ 3 %
Résultat d'Exploitation	2 878	2 376	+ 21 %
Résultat Courant Avant Impôts	2 925	2 417	+ 21 %
Résultat Consolidé avant impôts	2 833	2 185	+ 30 %
Résultat Net	1 981	1 781	+11 %
Taux de Rentabilité d'Exploitation	22,1%	18,9 %	-

* Les procédures d'audit sur les comptes consolidés ont été effectuées. Le rapport de certification sera émis après finalisation des procédures requises pour les besoins de la publication du rapport financier annuel.

Le Groupe SIDETRADE a réalisé sur l'exercice 2012 une progression de son activité de 3,4% avec un chiffre d'affaires au 31 décembre 2012 de 13,00 M€ contre 12,58 M€ sur l'exercice 2011.

Sans surprise, cette croissance organique a été largement tirée par le dynamisme des revenus issus du Cloud Computing au détriment des activités de services (implémentation, conseil, externalisation...) lesquelles ont pâti d'une conjoncture dégradée.

☛ SUCCES DU CLOUD DE SIDETRADE : + 21 % POUR LES REVENUS SAAS

En 2012, les clients-abonnés au Cloud de SIDETRADE ont traité un volume record de plus de 30,5 millions de factures, soit une croissance de 26% par rapport à l'exercice précédent. Ces factures ont dépassé en valeur les 82 milliards d'euros de transactions interentreprises. Plus que jamais, l'activité Cloud de SIDETRADE constitue le véritable moteur de la croissance du Groupe. Les revenus issus des seuls abonnements SaaS poursuivent une croissance à deux chiffres avec plus de 21% sur 2012.

La récurrence des revenus SaaS liée à ces contrats pluriannuels garantit une excellente visibilité de l'activité à moyen terme. A ce titre, le carnet de commandes² SaaS au 31 décembre 2012 s'établit à 17,1 M€. Ces revenus certains, restant à reconnaître sur les années suivantes, ne figurent ni au compte de résultat ni au bilan du Groupe à la clôture 2012.

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

² Source de revenus non annulable, restant à reconnaître au titre des contrats signés en cours d'exécution à date.

RESULTAT D'EXPLOITATION RECORD : + 21 %

Sidetrade prouve encore une fois 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 l'exercice 2012.

En effet, le Résultat d'Exploitation s'affiche à 2 878 K€ en 2012 contre 2 376 K€ en 2011, en croissance de 21 %. Cette performance est d'autant plus remarquable que le Résultat d'Exploitation 2012 intègre une charge de participation des salariés aux résultats de l'entreprise en forte hausse (272 K€ Vs 86 K€ sur l'exercice précédent).

Avec ce Résultat d'Exploitation record, le Groupe Sidetrade affiche un Taux de Rentabilité d'Exploitation de 22% en 2012 contre 19% en 2011 et 16% en 2010.

Compte tenu de ces éléments, le Résultat Consolidé avant impôt ressort en hausse de 30% pour s'établir à 2 833 K€ au titre de l'exercice 2012 contre 2 185 K€ au titre de l'exercice 2011.

Le Résultat Net 2012 ressort quant à lui à 1 981 K€ en 2012 contre 1 781 K€ en 2011, en augmentation de 11 %. Il est à noter que le Résultat Net 2012 intègre une charge d'impôts de 852 K€ représentant un Taux Effectif d'imposition de 30% contre 18% en 2011 où la charge d'impôt n'avait été que de 404 K€ liée à la fin de la consommation des reports déficitaires.

Au 31 décembre 2012, le Groupe Sidetrade dispose d'une structure financière solide avec de 7 534 K€ de trésorerie. Sidetrade n'a aucune dette financière.

PROPOSITION DE MAINTIEN D'UN DIVIDENDE : 0,90 € PAR ACTION

Le Conseil d'Administration a décidé de proposer à l'Assemblée Générale annuelle le versement d'un dividende de 0,90 euro par action, identique à celui de l'an dernier.

Le rendement de l'action Sidetrade s'élève ainsi à 3,68 % sur la base du cours de clôture du 29 avril 2013.

CHIFFRE D'AFFAIRES DU 1^{ER} TRIMESTRE 2013

Sur le premier trimestre 2013, l'activité du Groupe est en recul de 9,84 % avec un chiffre d'affaires à 3 125 K€ Vs 3 466 K€ en 2012. Cette décroissance s'explique d'une part par un effet de base défavorable, le premier trimestre 2012 avait affiché un chiffre d'affaires record, d'autre part par une baisse attendue sur les activités de services avec notamment l'arrêt de l'activité de consulting en trésorerie (non stratégique) et la résiliation d'un contrat de mandat de gestion. Cette baisse des activités de services produira ses effets jusqu'à la fin de l'exercice 2013.

La Direction de Sidetrade est confiante sur la capacité du Groupe à afficher une activité en croissance sur l'ensemble de l'exercice 2013.

Sur ce trimestre, les activités SaaS de Sidetrade, contribuant à l'essentiel du Chiffre d'Affaires et de la Marge Brute du Groupe, continuent d'enregistrer une croissance à deux chiffres (+15,5%) par rapport au premier trimestre 2012.

« TARGET25 », UN PLAN STRATEGIQUE AMBITIEUX

Après avoir prouvé les vertus financières du modèle SaaS et à la lumière de récents succès commerciaux à l'international, le Groupe Sidetrade est doublement convaincu de l'immense potentiel de marché et de ses formidables atouts pour devenir le leader mondial du « Financial CRM ».

Pour ce faire, une nouvelle stratégie de croissance offensive à horizon 3-5 ans s'impose. Ce plan stratégique ambitieux, baptisé « Target25 », vise à améliorer la performance financière des entreprises partout dans le monde en apportant des solutions Cloud Computing innovantes et des services professionnels adaptés à tout type de clientèle, de la société régionale à la multinationale. Concrètement, Target25 se traduira par un objectif de croissance annuelle supérieure ou égale à 25%.

« Notre conviction chez Sidetrade est simple, nous sommes clairement à la fin d'un cycle vertueux lequel a démarré en 2005 et s'est achevé fin 2012. Une nouvelle ère s'ouvre à nous. Après avoir massivement investi de 2005 à 2008, nous n'avons eu cesse d'améliorer année après année notre rentabilité, à l'image de nos derniers résultats annuels 2012 records, et d'être ainsi, parmi les premiers, à prouver les vertus du modèle SaaS. A présent, nous devons clairement passer à l'offensive car nous avons le produit, l'équipe et le potentiel de marché pour écrire une aventure mondiale extraordinaire. Nous n'avons pas le droit de gâcher cette formidable opportunité » explique Olivier Novasque, Président de Sidetrade.

Les priorités stratégiques de « Target25 »

L'ensemble des collaborateurs du Groupe est aujourd'hui mobilisé et en ordre de marche pour déployer le plan « Target25 » composé de trois axes principaux.

1. Du SaaS au « Big Data » ou comment délivrer de l'intelligence aux entreprises dans la gestion quotidienne de leurs processus financiers

Social et Mobilité - Le SaaS est le moteur solide de la croissance de Sidetrade et le restera. La demande en faveur de telles technologies repose sur la conjonction de nouveaux modes de consommation du logiciel, de nouveaux usages, la mobilité et la maîtrise de l'information dans une conjoncture propice à des solutions à fort ROI. Pour répondre à ces enjeux, Sidetrade lancera en 2013 la première application pour Smartphones et tablettes offrant un suivi de la situation financière des comptes clients, destinée à tous les utilisateurs nomades de l'entreprise. D'autre part, Sidetrade présentera en 2013 la première application sociale baptisée « Digital Collection », permettant la mise en réseau des 800 clients-abonnés de Sidetrade avec plus de 1,2 millions d'entreprises clientes via le premier media de relance interactif.

Big Data - Le deuxième thème repose sur la consolidation de l'avance technologique de Sidetrade dans le Cloud avec comme objectif de faire de la plateforme Sidetrade Network, une technologie de rupture à même de suggérer aux clients-abonnés des modèles prédictifs dans la gestion de leurs processus métier. En effet, avec 81 milliards d'euros de flux financiers interentreprises traités en 2012 à travers 32 millions de factures représentant autant d'expériences de paiement, Sidetrade peut capitaliser sur un immense réservoir de données. L'analyse de ces data permettra d'offrir aux abonnés des services uniques des meilleures pratiques du métier.

2. Délivrer des prestations en global et agir en local

Le deuxième axe de Target25 repose sur le renforcement des services-métier proposés par Sidetrade en vue de délivrer ces prestations partout dans le monde. A ce titre, Sidetrade annonce l'arrêt de ses activités de conseil en trésorerie, jugées non cœur de métier. Les activités de conseil en BFR et de mandat de gestion ont été fusionnées à compter du 1^{er} janvier 2013 afin d'apporter plus de valeur ajoutée unique aux clients. Ce département, Sidetrade Cash Performance, est le nouveau vecteur d'accompagnement opérationnel des clients du Cloud de Sidetrade. L'objectif est à présent de déployer une plateforme pan-européenne afin de rendre ce service global.

3. Se développer sur les zones à forte croissance

Le troisième axe de Target25 s'inscrit pleinement dans une stratégie offensive de conquête du marché avec un doublement des investissements commerciaux et marketing sur les 18 prochains mois. Fort des premiers succès enregistrés au Royaume-Uni, 2013 et 2014 devront être marquées par des nombreux recrutements à l'international et l'ouverture de nouveaux pays européens suivie probablement d'une présence aux Etats Unis et en Asie à horizon 3-5 ans.

D'autre part, Sidetrade se doit d'être présent sur tous les segments de marché, de l'entreprise locale à la multinationale et devra se structurer commercialement en conséquence. Sidetrade a annoncé, ce jour, avoir conclu un accord avec Sage en France portant sur la reprise de ses activités progicielles de gestion du crédit client et du recouvrement. La transaction Sage 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 Sidetrade est de convertir une partie de cette clientèle à l'adoption de sa plateforme Sidetrade Network en mode SaaS.

« Target25 est un vrai tournant dans notre histoire tout en étant dans la continuité de ce que nous avons déjà réalisé. Nous devons saisir l'opportunité de devenir un acteur global dans notre catégorie et en avons les moyens financiers et humains. Si à court terme, la rentabilité pourrait fléchir raisonnablement, nous ne doutons pas de notre capacité à offrir à nos actionnaires une valeur de croissance offrant un très fort potentiel à 3-5 ans » conclut Olivier Novasque.

☛ PROCHAIN RENDEZ-VOUS

Assemblée Générale 2013 : 20 juin 2013 (11h, au siège social)
Chiffre d'Affaires du 1^{er} semestre 2013 : 23 juillet 2013 (après Bourse)

☛ CONTACT SIDETRADE

Christelle Dhrif - T : +33 (0)1 46 84 14 13, Email : finance@sidetrade.com

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

Sidetrade 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.