



RÉSULTATS DU 1^{er} SEMESTRE 2013

Forte croissance du Cloud : + 16 % pour les revenus SaaS*

Point d'inflexion du CA en T2 : + 2,2 %

Résultat d'Exploitation : - 6,7% lié à la mise en œuvre de Target25

Taux de Rentabilité d'Exploitation élevé : + 21,5 %

Résultat Net en croissance : + 2,8%



(Paris-FR0010202606-ALBFR), leader européen des solutions Cloud Computing dédié à la gestion financière de la relation client, publie aujourd'hui ses résultats du 1^{er} semestre 2013.

RESULTATS CONSOLIDES DU 1^{er} SEMESTRE 2013

Groupe Sidetrade (en milliers d'euros)	1 ^{er} semestre 2013	1 ^{er} semestre 2012	Variation
Chiffre d'Affaires	6 614	6 884	(3,9%)
Résultat d'Exploitation	1 424	1 527	(6,7%)
Résultat courant avant impôts	1 519	1 552	(2,1%)
Impôts	- 373	- 411	(9,2%)
Résultat Net	1 146	1 115	+ 2,8 %
Taux de Rentabilité d'Exploitation	21,5 %	22,2 %	-

Les résultats du Groupe Sidetrade du 1^{er} semestre 2013 sont des données consolidées non auditées.

Sur l'ensemble du premier semestre 2013, le chiffre d'affaires consolidé du Groupe Sidetrade s'est établi à 6,61 M€, en baisse de 3,9 % par rapport au premier semestre 2012.

Ce léger recul s'explique, d'une part, par un effet de base défavorable sur l'ensemble du semestre et, par un fort recul des activités de services professionnels (Mandat de gestion, Conseil). Ces activités sont en retrait de plus de 34% sur le premier semestre 2013 à 1,63 M€ contre 2,47 M€ sur le premier semestre 2012. Cette baisse s'explique par la résiliation d'un contrat de Mandat de gestion et l'arrêt de l'activité de Conseil en trésorerie, jugée non-stratégique par la direction dans le cadre de son plan 'Target25' (cf. communiqué de presse du 30 avril 2013). L'impact de cette perte de chiffre d'affaires (839 K€) pénalise de 12,5% la croissance de l'ensemble et masque la très forte croissance des activités SaaS.

Dans un contexte tendu, le déploiement du plan 'Target25' commence à porter ses fruits.

La croissance du chiffre d'affaires du Groupe, retrouvée au deuxième trimestre 2013 (+ 2,1% contre - 9,8% au premier trimestre), devrait constituer un point d'inflexion avec une croissance qui devrait s'accélérer sur le deuxième semestre 2013.

FORTE CROISSANCE DU CLOUD : + 16 % POUR LES REVENUS EN SAAS

Dans un contexte économique compliqué, le succès du modèle SaaS ne se dément pas et se matérialise par une forte accélération des volumes traités. Plus de 16,3 millions de factures ont été téléchargées dans le Cloud de Sidetrade sur le premier semestre 2013 (contre 14,6 millions au premier semestre 2012), soit une progression de 12%.

Sur cette période, les clients-abonnés les plus significatifs mis en production sont GEODIS WILSON (Danemark,

* SaaS : Software as a Service

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 réussies de LINDE MATERIALS UK, INK (Royaume-Uni, Singapour) et ATKINS UK.

Les revenus des abonnements SaaS affichent une croissance à deux chiffres à 16% sur la période (4,33 M€ contre 3,73 M€ sur le premier semestre 2012). La dynamique du mix-produit évolue très favorablement vers les revenus SaaS avec un chiffre d'affaires des Activités STN (incluant les prestations d'implémentation et de formation en sus des abonnements), qui représente désormais plus de 75% du chiffre d'affaires total du Groupe avec 4,98 M€ de revenus sur la période. Plus que jamais, l'activité Cloud de Sidetrade constitue le véritable moteur de la croissance du Groupe.

☛ TAUX DE RENTABILITÉ D'EXPLOITATION TOUJOURS ELEVE

Malgré le durcissement du contexte économique, 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 ce premier semestre 2013 ; il permet d'une part de conserver un Taux de Rentabilité d'Exploitation élevé (21,5% sur le semestre contre 22% au premier semestre 2012) et d'autre part d'amortir en grande partie la hausse des coûts d'exploitation liée au lancement du plan stratégique 'Target25'.

Sur le 1^{er} semestre 2013, le Résultat d'Exploitation du Groupe s'élève à 1 424 K€, en légère baisse de 6,7% comparé aux 1 527 K€ pour la même période de l'exercice précédent.

Le Résultat d'Exploitation du 1^{er} semestre 2013 intègre notamment un Crédit d'Impôt Recherche de 390 K€ (contre 300 K€ au 1^{er} semestre 2012) et une provision de 136 K€ au titre de la participation des salariés aux résultats de l'entreprise (contre 215 K€ provisionnés au 30 juin 2012). En revanche, la politique d'activation des frais de R&D a été plus conservatrice au premier semestre 2013, avec seulement 150 K€ d'immobilisés contre 300 K€ au premier semestre 2012. Le Groupe a poursuivi son programme soutenu d'investissement dans l'innovation avec notamment la solution 'EH Intelligence by Sidetrade', première application de gestion automatisée d'une police d'assurance-crédit, réalisée en partenariat avec le groupe Euler Hermes.

La charge d'Impôt sur les Sociétés est estimée à 373 K€ au 30 juin 2013 à comparer à une charge de 411 K€ au 30 juin 2012. Au final, le Résultat Net du Groupe ressort en croissance de 2,8% à 1 146 K€ contre 1 115 K€ au 30 juin 2013.

☛ UNE STRUCTURE FINANCIERE SOLIDE

Au 30 juin 2013, la situation financière du Groupe reste très solide avec une trésorerie nette en amélioration continue à plus de 7,2 M€ contre 6,9 M€ au 30 juin 2012 et ce après avoir versé un dividende sur la période pour un montant de 1,2 M€. Par ailleurs, le Groupe affiche toujours un endettement financier nul.

☛ PERSPECTIVES 2013

Le partenariat entre Sidetrade et Euler Hermes, numéro 1 mondial de l'assurance-crédit, a été primé lors du club Innovation Entreprise 2013 de l'université d'été du MEDEF. Les deux groupes se sont vus décerner le prix « Logiciel » de l'IE-Club pour le lancement de la solution 'EH Intelligence by Sidetrade'. Ce partenariat couvre dans un premier temps les marchés français et anglais et constituera un relais de croissance significatif.

En parallèle, Sidetrade continue de renforcer ses équipes en France et en Angleterre. Sidetrade est également en cours de constitution d'une plateforme pan-européenne à Dublin avec un double objectif : délivrer ses services partout en Europe et faciliter l'ouverture de nouvelles filiales sur les principaux marchés européens.

Conformément au plan Target25, le Groupe poursuit sa politique d'investissement dans l'innovation qui se traduira dans les prochains mois par la sortie de nouvelles solutions, notamment liées à la mobilité. Ces innovations, uniques dans le métier du crédit interentreprises, joueront un rôle de catalyseur pour diffuser la 'culture du cash' dans toutes les fonctions de l'entreprise (commerciales, opérationnelles, administratives...).

Commentant les résultats du 1^{er} semestre 2013, Olivier Novasque, Président du Groupe Sidetrade, a déclaré :

« En capitalisant sur le succès de nos clients, notre capacité d'innovation et notre dynamique commerciale, Sidetrade s'inscrit dans un nouveau cycle de croissance afin de s'imposer comme un acteur global sur son marché. Notre trésorerie largement excédentaire nous donne les moyens de mettre en œuvre une stratégie offensive conformément à l'exécution du plan Target25. A court terme, Sidetrade est confiante sur sa capacité à délivrer une activité en croissance sur l'ensemble de l'exercice 2013 ».

👉 PROCHAIN RENDEZ-VOUS

Chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre 2013 : 29 octobre 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)

Groupe indépendant coté sur NYSE Euronext Paris (code : ALBFR), 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.