

Chiffre d'affaires du premier semestre 2025

Résilience des prises de commandes dans un contexte économique dégradé

- Valeur annuelle des nouveaux contrats (ACV) : 5,88 M€
- En retrait de 21% Vs record historique du S1 2024
- Stable par rapport au S1 2023 (5,84 M€)

Lancement commercial du premier Agent IA autonome, interactif, dédié à la relance clients

Accord de partenariat avec un leader mondial des services dans l'Order-to-Cash

Forte hausse du CA à +19% dont 25% pour les abonnements SaaS (à taux de change constant) avec respectivement 18% et 24% en données publiées

- Performance semestrielle solide portée par les abonnements SaaS
- Montée en puissance du segment grands comptes

PARIS, France – 16 juillet 2025|[Sidetrade](#), leader mondial des applications Order-to-Cash basées sur l'IA, annonce aujourd'hui une forte progression de son chiffre d'affaires semestriel, en hausse de 19% à taux de change constant, portée par une croissance de 25% de ses revenus d'abonnements SaaS.

En commentant cette publication, Olivier Novasque, président-directeur général de Sidetrade, a déclaré :

« Compte tenu du contexte économique ambiant, nous n'avons pas été en mesure de réitérer notre record historique de prises de commandes atteint au premier semestre 2024, lequel affichait une croissance de +25% versus le premier semestre 2023. Comme attendu, ce premier semestre 2025 s'inscrit donc en retrait par rapport à l'année précédente, à -21%, pénalisé par un attentisme des entreprises dans le lancement de nouveaux projets d'investissement. L'équilibre désormais bien établi entre nos activités en Europe et aux États-Unis, où l'on observe les premiers signes d'une reprise progressive, combiné à un mix commercial diversifié entre nouveaux projets et ventes additionnelles auprès de notre base installée, a permis de stabiliser les prises de commandes à un niveau comparable à celui du premier semestre 2023, avant le point haut atteint en 2024.

Même s'il est vraisemblable que les prises de commandes sur l'ensemble de l'exercice 2025 s'inscrivent dans la lignée de ce premier semestre, les premiers retours extrêmement positifs du marché concernant le lancement de notre premier Agent IA dédié à la collecte du cash renforcent la perspective d'une accélération significative de nos prises de commandes dès 2026. Parallèlement, la signature sur ce mois de juin d'un accord de partenariat global avec un leader mondial des prestations de services liées à l'Order-to-Cash, représente un nouveau catalyseur de croissance des prises de commandes, avec un impact attendu à compter de l'année prochaine. D'autres accords de ce type sont en cours de finalisation et contribueront à dynamiser l'activité commerciale des prochains exercices.

*S'agissant de notre chiffre d'affaires, nous enregistrons une très forte croissance à taux de change constant de +19% de notre activité, portée par une très forte hausse de nos abonnements +25%. Cette solide performance est à la fois portée par 1/ l'intégration de SHS Viveon dans notre périmètre de consolidation sur ce premier semestre, 2/ une croissance soutenue de nos abonnements aux États-Unis (+26%) et 3/ une augmentation notable des abonnements auprès des grandes entreprises réalisant plus de 2,5 milliards de dollars de chiffre d'affaires (+42%). Avec près de 90% de revenus récurrents et la mise en œuvre de deux nouveaux moteurs de croissance dès 2026, Sidetrade dispose de tous les atouts pour continuer à démontrer la robustesse et la prédictibilité de son modèle de développement. **L'entreprise se prépare à franchir un nouveau cap dans sa trajectoire de croissance, ce qui l'amènera, une fois encore, à changer de dimension dans les trois années qui viennent.** »*

Résilience des prises de commandes malgré un effet de base exceptionnel en 2024 et un environnement macroéconomique tendu

Au premier semestre 2025, Sidetrade a enregistré **5,88 M€** de prises de commandes **en valeur annuelle des nouveaux contrats signés (ACV)**, en retrait de 21% par rapport au premier semestre 2024. Pour rappel, les prises de commandes du premier semestre 2024 avaient atteint **un record historique à 7,42 M€ d'ACV**, représentant une **forte hausse de 25%**. Le contexte économique général conjugué à un effet de base très défavorable n'auront pas permis à Sidetrade d'établir un nouveau record de prises de commande sur le premier semestre 2025. A noter toutefois : le niveau d'ACV sur le premier semestre 2025 ressort à un niveau comparable de celui du S1 2023 (5,84 M€) avant le record de 2024, attestant de la solidité du modèle commercial.

Les prises de commandes pour les nouveaux abonnements SaaS (New ARR) se sont élevées à **2,44 M€** sur le premier semestre 2025, **en retrait de 38%** par rapport au niveau jamais atteint dans l'histoire de Sidetrade (**3,95 M€ de New ARR** établit un an plus tôt). Si le premier trimestre 2025 a été particulièrement faible aux États-Unis (8% du total des nouveaux abonnements), le rebond commercial observé au deuxième trimestre 2025 a permis à la région de représenter 34% du total des nouveaux contrats sur l'ensemble du semestre.

Parallèlement, **les prises de commandes pour les prestations de services**, lesquelles sont généralement facturées dans les douze mois qui suivent leur signature, ont été stables à **3,44 M€ au premier semestre 2025** contre 3,47 M€ un an plus tôt. Le ralentissement des investissements des entreprises sur des nouveaux projets d'envergure, en particulier aux États-Unis sur le premier trimestre 2025, a été compensé par une bonne dynamique des projets d'extension sur la base de clients installés, avec notamment l'apport de 1,44 M€ de prises de commandes de prestations de services provenant des clients de SHS Viveon en Allemagne.

La **durée moyenne d'engagement initial des nouveaux clients** (hors renouvellement) reste élevée à **44,5 mois** (contre 44,8 mois au S1 2024), bien supérieure à la moyenne de l'industrie du SaaS (entre 24 à 36 mois). Ce niveau témoigne de la confiance persistante des nouveaux clients, renforce la prédictibilité ainsi que la résilience du modèle de revenus de la société pour les trimestres et années à venir.

Fait marquant de ce semestre : la répartition des prises de commandes penche nettement en faveur de la base installée. Les commandes provenant de nouveaux clients (« **New Business** ») ne représentent que **30% des signatures**, contre 50 à 60% en moyenne sur les périodes précédentes. Le New Business a été impacté par la prudence des entreprises face au contexte macroéconomique, en particulier outre-Atlantique sur le premier trimestre de l'année. A l'inverse, les extensions sur de nouvelles entités au sein d'un groupe et/ou la vente d'autres applications (« **Cross-Sell** ») telles que *CashApp*, *Credit Risk Expert* ou encore *e-Invoicing*, ont atteint **45% des prises de commandes** (contre 20% habituellement). Enfin, les ventes de modules additionnels auprès des clients existants (« **UpSell** ») ont contribué à **25% du total**. En synthèse, **la montée en puissance du Cross-Sell et de l'UpSell (représentant 70% des signatures) confirme un haut niveau de récurrence et de satisfaction client**. Cette dynamique reflète également le potentiel de croissance incrémentale auprès des grands comptes existants avec une stratégie de plateforme multiproduits et conforte la capacité de Sidetrade à engranger des prises de commandes récurrentes dans un environnement macroéconomique dégradé.

L'IA agentique et des alliances stratégiques ouvrent de nouvelles perspectives structurantes sur les prises de commandes

Le premier semestre 2025 marque un tournant stratégique pour Sidetrade, qui **active deux nouveaux relais de croissance** appelés à structurer ses prises de commandes sur le moyen terme : **l'industrialisation de son IA agentique** et **l'extension de ses canaux de distribution via des partenariats commerciaux mondiaux**.

Avec [l'annonce en mai 2025](#), du développement du premier Agent IA autonome dédié à la relance clients, Sidetrade franchit un cap technologique décisif. Conçue pour intervenir sans supervision humaine, cette nouvelle génération d'agents intelligents, incarnée par Aimie, bouscule les standards de l'Order-to-Cash. Véritable séisme dans la gestion des équipes opérationnelles, **cette innovation suscite déjà un vif intérêt auprès des grandes entreprises en quête de performance immédiate sur leur génération de cash**. Si certaines pré-commandes pourront être réalisées en avance de phase dès le quatrième trimestre 2025, la commercialisation officielle, à grande échelle, sera effective à compter du début 2026. Les premiers retours du marché laissent présager une contribution très significative des agents IA à la dynamique commerciale de l'exercice 2026 et au-delà.

Parallèlement, la signature sur ce mois de juin d'un **partenariat global avec un cabinet international de conseil en transformation financière représente un levier de croissance majeur pour les années à venir**. En ouvrant un accès privilégié à des comptes stratégiques du Global 2000, notamment dans les secteurs des services, de l'industrie et de la santé, ce partenariat devrait générer un flux incrémental d'opportunités commerciales **dans les zones Amérique du Nord, EMEA et APAC**.

Portée par une base installée solide, une innovation différenciante et une capacité de distribution élargie, la société dispose aujourd'hui de tous les atouts pour accélérer durablement sa trajectoire commerciale sur les prochains exercices.

Forte croissance du CA à +18% dont +24% pour les abonnements SaaS

Sidetrade (en millions d'euros)	S1 2025	S1 2024	Variation
Abonnements SaaS	25,4	20,5	+24%
Chiffre d'affaires du 1^{er} semestre	29,3	24,8	+18%

Les informations 2025 sont des données consolidées non auditées.

Au premier semestre 2025, Sidetrade a enregistré un **chiffre d'affaires consolidé de 29,3 M€**, en progression de **19% à taux de change constant** et de 18% en données publiées.

Les **revenus issus des abonnements SaaS ont atteint 25,4 M€, en hausse de 25% à taux de change constant** (+24% en données publiées). À périmètre comparable (hors contribution de SHS Viveon), la croissance s'établit à +12% à taux de change constant. Ce rythme soutenu confirme la solidité du modèle SaaS de Sidetrade, fondé sur des revenus récurrents, capables de générer une performance robuste dans un environnement économique compliqué.

Cette dynamique a été particulièrement portée par l'extension du portefeuille clients grands comptes. Les **abonnements en provenance d'entreprises réalisant plus de 2,5 milliards d'euros de chiffre d'affaires ont progressé de 42% sur le semestre**. Ces contrats représentent maintenant plus de la moitié des abonnements de Sidetrade, atteignant 54% du total des abonnements SaaS, témoignant du positionnement de plus en plus affirmé de la société auprès des entreprises internationales. Cette dynamique sur le segment haut du marché devrait rester un levier de croissance significatif sur les trimestres à venir.

L'**activité de Services**, pour sa part, **ressort à 3,9 M€**, en repli de 8% par rapport au premier semestre 2024 (-32% à périmètre comparable). Celle-ci a été impactée par un nombre plus restreint de nouveaux projets d'envergure ainsi que par des prestations de services plus limitées sur les ventes additionnelles d'abonnements SaaS auprès des clients existants.

Enfin, l'intégration des activités de SHS Viveon (effective depuis le 1^{er} juillet 2024) a contribué à hauteur de 3,9 M€ au chiffre d'affaires du premier semestre 2025, soit 13% du total consolidé sur le premier semestre 2025.

Il est rappelé que tous les contrats pluriannuels de Sidetrade sont systématiquement indexés sur l'inflation (le Syntec pour l'Europe du Sud, le UK CPI pour l'Europe du Nord, et le US CPI pour les États-Unis). Cette mesure assure la répercussion annuelle de l'évolution des prix sur le montant total des abonnements SaaS, sans attendre l'échéance de renouvellement des contrats.

Prochaine communication financière

Résultats du premier semestre 2025 : 17 septembre 2025 (après Bourse)

Relations investisseurs & Relations médias

Christelle Dhrif 00 33 6 10 46 72 00 cdhrif@sidetrade.com

À propos de Sidetrade (www.sidetrade.com)

Sidetrade (Euronext Growth : ALBFR.PA) propose une plateforme Order-to-Cash qui révolutionne la génération et la sécurisation du cashflow. Grâce à « Aimie », sa technologie d'intelligence artificielle de nouvelle génération, Sidetrade analyse quotidiennement plus de [7 200 Mrd\\$ de transactions inter-entreprises dans son cloud](#), anticipant les comportements de paiement de plus de 40 millions d'entreprises à travers le monde. Aimie recommande les meilleures stratégies, dématématise et automatise avec intelligence les processus Order-to-Cash, améliorant ainsi la productivité, et le BFR des organisations. Avec plus de 400 employés en Europe, aux États-Unis et au Canada, Sidetrade accompagne des grandes entreprises dans plus de 85 pays, dont AGFA, BMW Financial Services, Bunzl, DXC, Engie, Inmarsat, KPMG, Lafarge, Manpower, Morningstar, Page, Randstad, Safran, Saint-Gobain, Securitas, Siemens, UGI, Veolia.

Sidetrade est membre du Pacte Mondial des Nations Unies, adhérant à ses principes d'entreprise responsable.

Pour plus d'information, visitez www.sidetrade.com et suivez [@Sidetrade](#) sur LinkedIn.

En cas de discordance entre la version française et la version anglaise de ce communiqué, seule la version française est à prendre en compte.