



CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL 2008

Croissance de l'activité pour l'exercice 2008 : +15%

Succès du modèle SaaS : +20%

Une offre plébiscitée par les entreprises en période de crise



(Paris-FR0010202606-ALBFR), le leader des solutions en mode SaaS¹ pour l'optimisation de la relation financière client, publie aujourd'hui son chiffre d'affaires annuel 2008.

➤ CROISSANCE DE L'ACTIVITE POUR L'EXERCICE 2008 : +15%

Chiffre d'Affaires Groupe Sidetrade (en milliers d'euros)	2008	2007	Variation (%)
1 ^{er} trimestre	1 888	1 587	+ 19%
2 nd trimestre	1 980	1 556	+ 27%
3 ^{ème} trimestre	1 885	1 839 (hors effet exceptionnel)	+ 3%
4 ^{ème} trimestre	2 110	1 882	+ 12%
Chiffre d'affaires annuel	7 863	6 864 (hors effet exceptionnel)	+ 15%

Nous rappelons que le 3^{ème} trimestre 2007 est retraité de l'effet de base défavorable lié à un revenu exceptionnel de 450 K€ (cf. communiqué de presse du 24 octobre 2007).

Le Groupe Sidetrade a réalisé une croissance de 15% sur l'exercice 2008 avec un chiffre d'affaires au 31 décembre 2008 de 7,86 M€ contre 6,86 M€ sur l'exercice 2007. Incluant l'effet de base exceptionnel, la croissance s'établirait à 8% avec un chiffre d'affaires 2007 non retraité de 7,3 M€.

➤ SUCESS DU MODELE SAAS : + 20%

Le chiffre d'affaires des Activités Sidetrade Network (STN) continue de progresser à 4,2 M€, en croissance de 20% par rapport à l'exercice précédent.

Le succès du modèle SaaS permet d'afficher une forte croissance des volumes avec 12,8 millions de factures enregistrées au 31 décembre 2008 sur la solution web Sidetrade Network contre 8,8 millions sur la même période en 2007, soit une progression de 46%.

Sur l'année 2008, de nouvelles références prestigieuses ont rejoint le parc de clients abonnés telles que Manutan, Géodis (Groupe SNCF), Manpower Belgium, Renault Trucks (Groupe Volvo), Chronopost, NMPP, Inéo et Elyo (Groupe SUEZ Energie Services) ...

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

➤ DES PERSPECTIVES TRES FAVORABLES

Dans un marché difficile, la croissance 2008 de l'activité du Groupe démontre à nouveau la pertinence de son modèle économique. Basée sur la vente de STN sous forme d'abonnement, la spécificité du modèle SaaS assure en effet une excellente visibilité et une forte récurrence des revenus. A ce titre, le carnet de commande SaaS du Groupe Sidetrade au 31 décembre 2008 est en progression à 7,1 M€. Ces revenus certains, restant à reconnaître jusqu'au 31 décembre 2014, ne figurent ni dans les comptes d'exploitation ni au bilan de Sidetrade à la fin de l'exercice 2008.

Le Groupe s'attend à une croissance très significative de son Résultat Net 2008.

Olivier Novasque, Président du Groupe Sidetrade, commente : « Le manque de liquidités accru pour les entreprises renforce notre proposition de valeur puisque nous leur permettons d'améliorer leur situation de trésorerie en réduisant leurs retards de paiement. Dans un contexte de ralentissement des investissements, notre modèle par abonnement présente une alternative économique pertinente et d'actualité pour les entreprises. De plus, IDC prévoit une croissance moyenne annuelle du marché du SaaS de 26% d'ici 2011. La part du 'On demand' dans le marché des logiciels devrait, selon ce cabinet, augmenter de plus de 100% entre 2007 et 2011. Dans cet environnement en pleine expansion, nous poursuivons notre stratégie de conquête de nouveaux abonnés en France et à l'étranger ».

Fort de ces éléments et dans un cadre réglementaire favorable, avec la Loi de Modernisation de l'Economie, le Groupe aborde l'exercice 2009 avec confiance et se fixe un objectif de croissance à deux chiffres pour son chiffre d'affaires 2009.

➤ PROCHAIN RENDEZ-VOUS

Résultat annuel de l'exercice 2008 : 16 avril 2009 (après Bourse)

➤ CONTACT SIDETRADE

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

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

Groupe indépendant coté sur Nyse Euronext Paris (code : ALBFR), Sidetrade est le leader des solutions en mode SaaS (Software as a Service) pour l'optimisation de la relation financière clients.

Ces solutions permettent de réduire les retards de paiement et de sécuriser les encours clients.

Plus de 200 grandes et moyennes entreprises en Europe sont clientes des services du Groupe Sidetrade.