



Information financière trimestrielle du 1^{er} trimestre 2009

Des résultats conformes aux annonces de Janvier 2009

Un chiffre d'affaires en forte croissance à 9,1M€

Un EBITDA(*) positif de 400K€

Un développement commercial soutenu

Paris – le 16 avril 2009 : Hubwoo, leader mondial du marché des solutions d'achats électroniques à la demande ou SaaS (« Software as a Service ») diffuse l'information financière au titre du premier trimestre 2009 en application de la Directive Transparence.

Greg Mark, Directeur Général de Hubwoo commente : « Les résultats obtenus au 1^{er} trimestre 2009 confirment un retour à un EBITDA(*) positif résultant à la fois de ventes 2008 performantes et du plan de réduction des coûts mené au deuxième semestre. Malgré des délais de prise de décision plus longs que d'habitude chez nos prospects, notre activité continue à se développer à un rythme soutenu et nous ajoutons chaque trimestre de nouveaux clients prestigieux à la liste de nos références. Maîtriser nos coûts tout en augmentant notre carnet de commandes SaaS(**) reste une priorité, notre objectif demeurant le retour à la profitabilité nette au cours du deuxième semestre 2009. »

1. Chiffre d'affaires :

en millions €	T1 2008	T1 2009	% Variation 2009 / 2008 (2)
Chiffre d'Affaires Consolidé (1)	7,3	9,1	+24%

(Chiffres non audités)

(1) Consolidation du chiffre d'affaires BlueSolutions à partir du 03/01/2008 & AchatPro depuis le 1/07/2008.

(2) Pourcentages d'évolution calculés sur les nombres exacts et non sur les nombres arrondis présentés.

(*)EBITDA : « Résultat opérationnel avant dotations aux amortissements, dépréciation des actifs d'exploitation et charges et produits non récurrents »

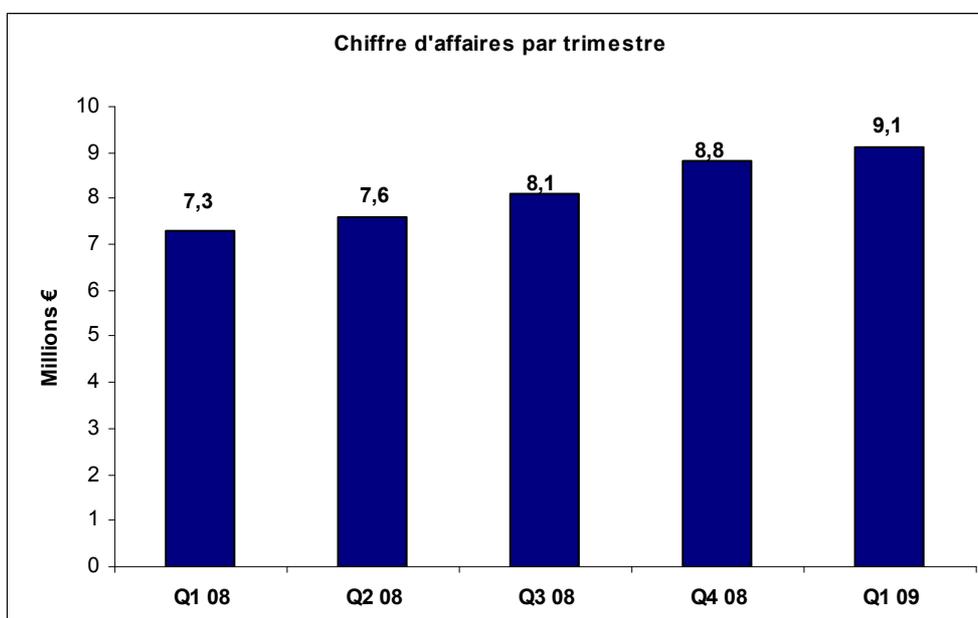
(**)SaaS (Software as a Service) est un modèle de mise à disposition de technologies par lequel le prestataire développe une application et héberge ("à la demande") le service pour ses clients. Les clients n'achètent pas la technologie mais paient une redevance pour son utilisation.



En ligne avec l'annonce du 30 janvier 2009, le chiffre d'affaires pour le 1^{er} trimestre 2009 s'élève à 9,1M€ contre 7,3M€ au 1^{er} trimestre 2008, soit une augmentation très significative de 24%. Ce résultat est la conséquence des 41 nouveaux contrats signés en 2008 dont l'impact se fait pleinement sentir à partir du premier trimestre 2009.

Depuis le premier trimestre 2008, le chiffre d'affaires de la société n'a cessé de croître, trimestre après trimestre, sous l'impulsion d'une forte acquisition de nouveaux clients.

Le premier trimestre 2009 est, en matière de chiffre d'affaires, le meilleur trimestre de l'histoire de la société, ce qui dans un contexte de récession globale peut être considéré comme satisfaisant.



2. Description générale de la situation financière et des résultats

EBITDA(*)

En plus du grand nombre de contrats signés, la rationalisation des plateformes informatiques et les efforts de restructuration réalisés en 2008 ont permis le retour à un EBITDA positif.

A l'issue du premier trimestre 2009, l'EBITDA de la société s'élève à 400K€ (chiffres non audités), en forte amélioration par rapport à la même période en 2008 (-1,3M€).



Développement commercial

Au premier trimestre 2009, la société poursuit son développement commercial avec la signature de 14 nouveaux contrats dont 4 avec de nouveaux clients. Ces contrats se répartissent équitablement entre les Etats-Unis et l'Europe.

Le tableau ci-après indique la répartition du chiffre d'affaires pour les activités SaaS et Services ainsi que le détail du chiffre d'affaires contractué et l'en-cours sur les quatre prochains trimestres.

	T1 2008	T1 2009
Chiffre d'affaires consolidé	7,3 millions €	9,1 millions €
SaaS	5,7 millions €	7,0 millions €
Services	1,6 millions €	2,1 millions €
Nouveaux Contrats - Valeur Totale SaaS	1,7 millions €	1,5 millions €
Nouveaux Contrats - Valeur SaaS 1ère Année	0,7 millions €	0,9 millions €
SaaS - En cours au 1/04/09 (CA Contrats sur 4 trimestres glissants)	21,6 millions €	27,7 millions €

3. Evènements importants intervenus au cours de la période

Greg Mark nommé Directeur Général de Hubwoo

En date du 31 mars 2009, Greg Mark est nommé CEO de Hubwoo. Il remplace Mark Williams qui quitte la société pour prendre de nouvelles responsabilités.

Greg avait rejoint Hubwoo en mars 2006, en tant que SVP (Senior Vice Président) en charge des opérations en Amérique du Nord. En nommant Greg au poste de Directeur Général, le conseil d'administration a également l'intention de proposer au vote de la prochaine assemblée générale l'élection de Greg au conseil d'administration de la société.

Départ de Djamel Aqaoua, CFO

Le 16 avril 2009, Djamel Aqaoua, CFO, quitte le groupe pour raisons personnelles.



4. Perspectives 2009

La forte acquisition de nouveaux clients SaaS s'est poursuivie sur le premier trimestre 2009 et a permis de générer un encours de chiffre d'affaires SaaS pour les 4 trimestres à venir évalué à 27,7M€ à la fin du premier trimestre 2009, contre 21,6M€ à la fin du premier trimestre 2008, soit une augmentation de 28%.

La proposition Valeur de Hubwoo, clairement orientée vers les réductions de coûts pour ses clients est particulièrement pertinente dans un contexte économique difficile : la demande pour les technologies et services de Hubwoo continue à être forte. Toutefois, l'incertitude actuelle des marchés devrait se prolonger sur 2009 et oblige à la prudence en matière de prévision.

* *
*

A propos de Hubwoo (www. hubwoo.com)

Hubwoo est le leader mondial de solutions d'achats électroniques à la demande SaaS (« Software as a Service »). La société gère la plus importante communauté Business to Business avec plus de 140 grands groupes internationaux clients (dont 50 dans le « Fortune 1000 ») et plus de 20 000 fournisseurs connectés. Les principaux clients Honeywell, Total, BASF, Diageo, EDF, Faurecia, Michelin, Shell, Bayer, Henkel, Heineken, Evonik, Alcatel, EcoPetrol, Safran, ConocoPhillips, The Dow Chemical Company, ENI, Repsol YPF, Solvay , Auchan et Statoil. La Société est implantée internationalement, et a un partenariat stratégique avec SAP AG.

Cotée au **Compartiment C de l'Eurolist d'Euronext Paris**.

ISIN : **FR0004052561**, Reuters : **HBWO.LN**, Bloomberg : **HBWO FP**

Contact Hubwoo

Geneviève Gilgenmann (Directrice Marketing et Communication)

Tél : +33 (0)1 53 25 55 00

E-mail : contact@hubwoo.com

Contact presse

Céline Becam

Fleishman-Hillard

Tel : 01 47 42 92 82

Email: celine.becam@fleishmaneuropa.com

* *
*