



Communiqué de presse

Information financière : 1^{er} semestre 2009

- Un chiffre d'affaires en forte croissance : 18 M€
- Un EBITDA¹ en nette amélioration : 1,5 M€
- Un taux de souscription de 145 % lors de l'augmentation de capital

Paris – le 31 Août 2009 – Hubwoo (ISIN : FR0004052561), leader mondial du marché des solutions d'achats électroniques à la demande ou SaaS² (« Software as a Service ») sur SAP, diffuse aujourd'hui l'information financière au titre du 1^{er} semestre 2009 en application de la Directive Transparence.

Greg Mark, Directeur Général de Hubwoo commente : « Le 30 juillet dernier, nous avons annoncé pour le 1^{er} semestre un chiffre d'affaires de 18 M€ soit une croissance significative de 20,8% par rapport au 1^{er} semestre 2008. Nous confirmons aujourd'hui un EBITDA en très nette amélioration par rapport à la même période en 2008 soit 1,5 M€. La croissance organique de notre chiffre d'affaires et la poursuite de nos efforts d'optimisation des coûts portent leurs fruits. Ces bons résultats ainsi que le succès rencontré lors de l'augmentation de capital nous permettent d'aborder le 2^{ème} semestre dans des conditions assainies mais ne doivent pas occulter un contexte économique toujours défavorable, avec notamment des délais de prise de décision chez nos prospects. ».

1. Données financières

Millions €	S1 2009	S1 2008	2008
Chiffre d'affaires	18	14,9	31,8
Coûts de ventes et dépenses opérationnelles	16,5	17,6	36,4
dont Frais de Personnel	10,2	10,1	21,7
dont Charges Externes	6,3	7,5	14,7
EBITDA	1,5	-2,7	-4,6
Dépréciations & Provisions	-1,9	-1,3	-3,1
Restructuration et Autres	-0,2	-1,3	-2,4
Résultat Net	-0,6	-5,3	-10,1

Dans un contexte économique difficile, Hubwoo affiche pour le 1^{er} semestre un chiffre d'affaires de 18 M€ soit une croissance significative de plus de 20 % par rapport au 1^{er} semestre 2008.

¹ EBITDA : « Résultat opérationnel avant dotations aux amortissements, dépréciation des actifs d'exploitation et charges et produits non récurrents » .

² 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.



Il faut cependant noter que, du fait d'une légère baisse de la part accordée aux services dans les contrats SaaS récemment signés et de l'allongement des délais de signature, le chiffre d'affaires du 2^e trimestre 2009 a très légèrement reculé par rapport au 1^{er} trimestre 2009 (2 %).

2. Description générale de la situation financière et des résultats

Evolution des résultats

Sur le premier semestre 2009, les achats consommés et charges externes s'établissent au total à 6 M€ contre 7,1 M€ pour le 1^{er} semestre 2008 et connaissent donc une diminution de 15% malgré l'intégration, depuis le 1^{er} juillet 2008 de la société Achat Pro. Cette baisse des achats consommés et charges externes provient d'une meilleure maîtrise des charges générales, issue de la mise en œuvre d'un programme de contrôle et réduction des coûts.

Les charges de personnel s'établissent à 10,2 M€ pour le 1^{er} semestre 2009 contre 10,1 M€ pour le 1^{er} semestre 2008. Cette stabilité constatée, malgré l'intégration de la société Achat Pro depuis le 1^{er} juillet 2008, résulte des efforts de restructuration entrepris au cours de l'exercice 2008.

Le résultat opérationnel avant dotations aux amortissements, dépréciation des actifs d'exploitation et charges et produits non récurrents (EBITDA) s'établit à 1,5 M€ pour le 1^{er} semestre 2009 contre -2,7 M€ pour le 1^{er} semestre 2008

L'amélioration de l'EBITDA et du résultat net entre le 1^{er} semestre 2008 et le 1^{er} semestre 2009 résulte de la croissance du chiffre d'affaires (20,8%), des mesures de restructuration entreprises en 2008 et de rationalisation de l'infrastructure informatique (diminution des charges externes de 15% et stabilité des charges de personnel). Le retour à un EBITDA positif intervient donc après deux semestres consécutifs difficiles (EBITDA du deuxième semestre 2008 : -1,9 M€).

Situation de trésorerie

La trésorerie nette du Groupe s'établit à 1,9 M€ au 30 juin 2009, soit une amélioration de 0,5 M€ depuis le 31 décembre 2008.

Les flux de trésorerie opérationnels sont positifs et s'élèvent à 2,6 M€. Ils résultent à la fois d'un EBITDA positif et de la variation positive du besoin en fonds de roulement obtenue grâce à une réduction significative de l'encours clients.

La position de trésorerie du Groupe au 30 juin 2009 est établie avant prise en compte du produit de l'augmentation de capital. Ce produit a été constaté le 10 juillet 2009 pour un montant brut d'émission de 4,6 M€.

3. Evènements importants intervenus au cours de la période

Nominations de Greg Mark, Directeur Général et de Sergio Lovera, Directeur Financier, de Hubwoo



Le Conseil d'Administration a nommé Greg Mark en qualité de Directeur Général avec une prise de fonction au 31 mars 2009. L'Assemblée Générale du 18 juin 2009 a ratifié sa nomination en qualité d'Administrateur du Conseil d'Administration.

Le 7 mai 2009, Sergio Lovera a été nommé Directeur Financier de Hubwoo, en remplacement de Djamel Agaoua.

Augmentation de capital

Le 18 juin 2009, Hubwoo a lancé une augmentation du capital avec maintien du droit préférentiel de souscription des actionnaires à raison de 10 actions nouvelles pour 31 actions anciennes au prix de 0,20 € ;

La souscription à l'opération d'augmentation de capital s'est déroulée du 18 juin au 1^{er} juillet 2009 et a suscité une demande totale à hauteur de 5,8 M€ correspondant à un taux de souscription de 145 %. Après exercice de la faculté d'extension de 15 %, la levée de fonds s'élève à 4,6 M€ (prime d'émission incluse).

Cette levée de capitaux est destinée à accélérer la croissance de Hubwoo au travers de l'intensification des efforts commerciaux sur 5 zones géographiques et de réaliser des investissements technologiques tels que la migration vers l'application SAP SRM version 7.0 de notre solution de *eProcurement*.

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 ») sur SAP. 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 40 000 fournisseurs. Les principaux clients sont Honeywell, Total, BASF, Diageo, EDF, Nokia, Michelin, Shell, Bayer, Henkel, Heineken, Hersheys, Consol Energy,, EcoPetrol, Carl Zeiss, United Biscuits,, The Dow Chemical Company, ENI, Graham Packaging. 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 : + 33 (0)1 47 42 92 82

Email: celine.becam@fleishmaneuropa.com