



Information Financière du 4^{ème} Trimestre 2009

- Chiffre d'affaires 2009 : 34,6 M€, en augmentation de 9% par rapport à 2008
- Chiffre d'affaires « Software as a Service » (SaaS)* 2009 en hausse de 15% par rapport à 2008
- Chiffre d'affaires du 4^{ème} trimestre : 8,5 M€, en progression de 5% par rapport au 3^{ème} trimestre 2009

Paris, le 28 Janvier 2010 : Hubwoo leader mondial de solutions d'achats électroniques à la demande SaaS ("Software as a Service") diffuse l'information financière trimestrielle au titre du 4^{ème} trimestre, conformément à la Directive Transparence.

Gregory A. Mark, Directeur Général de Hubwoo, déclare: « Malgré un contexte économique mondial difficile, nous sommes heureux d'annoncer une augmentation de 9% de notre chiffre d'affaires 2009 par rapport à 2008. Cette croissance reflète une amélioration des conditions du marché et confirme notre confiance pour les prochains trimestres. Notre portefeuille de prospects démontre une forte demande pour les produits « on-demand SRM 7.0 » et « SAP BusinessObjects™ Spend Performance Management » et pour les services associés. Les investissements en capital que nous avons réalisés en 2009 pour développer ces solutions sont confortés par la demande des clients et prospects et nous en sommes satisfaits. L'évolution positive de nos résultats en 2009 par rapport à 2008, nous permet d'aborder 2010 avec optimisme ».

1. Chiffre d'Affaires :

en millions d'€	T1 2008	T1 2009	T2 2008	T2 2009	T3 2008	T3 2009	T4 2008	T4 2009	% T4 Variation 2009 / 2008 (***)	Exercice 2008	Exercice 2009	% Variation 2009 / 2008 (***)
Consolidated Revenue (**)	7,3	9,1	7,6	8,9	8,1	8,1	8,8	8,5	-3%	31,8	34,6	+9%
SaaS	5,7	7,0	5,7	7,0	6,2	6,8	6,6	6,9	+5%	24,2	27,7	+15%
Services	1,6	2,1	1,9	1,9	1,9	1,3	2,2	1,6	-28%	7,6	6,9	-9%

(Chiffres T3-T4 non audités)

(**) Consolidation du Chiffre d'Affaires Achat Pro depuis le 1er Juillet 2008

(***) Pourcentages calculés sur les nombres exacts et non sur les nombres arrondis présentés



() SaaS 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 qui n'achètent pas la technologie mais paient une redevance pour son utilisation.*



Le chiffre d'affaires 2009 est de 34,6 M€, en hausse de 9% par rapport à 2008. La croissance est portée par le SaaS, composante récurrente du chiffre d'affaires dont la croissance est de 15% par rapport à 2008.

Le chiffre d'affaires 2009 de l'activité Services a baissé de 9% par rapport à 2008. Les Services ont été impactés par le retard pris dans la signature de plusieurs contrats au 2^{ème} et 3^{ème} trimestre.

La part de chiffre d'affaires relative aux Fournisseurs, composante du SaaS*, fortement dépendante de la situation économique générale et de l'évolution des dépenses en biens et services des Acheteurs, a baissé de 5% durant l'année écoulée, et s'élève à 7,4 M€.

Le chiffre d'affaires du 4^{ème} trimestre 2009 est en amélioration par rapport à celui du 3^{ème} trimestre 2009 (+5%). L'activité Services est en hausse de 23%. Ce résultat démontre une amélioration des conditions du marché, avec la mise en œuvre de nouveaux projets d'implémentation pour de nouveaux clients et pour des clients existants qui optent pour de nouvelles solutions.

2. Description Générale de la situation financière :

Charges et investissements

Grâce à la poursuite des efforts d'optimisation des coûts, aux restructurations portant sur des activités spécifiques de l'entreprise, à la réaffectation des ressources à des domaines susceptibles de générer plus de croissance et une rentabilité plus importante, l'EBITDA 2009 connaît un redressement significatif par rapport à 2008.

Les estimations de l'EBITDA du 4^{ème} trimestre 2009 confirment la tendance positive de l'année et la mise en place d'une structure de charges saine sur laquelle Hubwoo va pouvoir asseoir sa croissance future.

Suite à l'augmentation de capital réussie en juillet, Hubwoo a lancé un programme ambitieux d'investissements (de l'ordre de 800 K€ sur le trimestre), incluant l'amélioration des réseaux et des infrastructures, le déploiement de la nouvelle solution e-Analyze, basée sur « SAP Business Objects™ Spend Performance Management », et les premières phases d'évolution de la version SAP SRM 7.0.

En ce qui concerne les financements, Hubwoo a mis en place une nouvelle ligne de leasing permettant de couvrir l'essentiel de ses besoins en investissement en 2010. Ces investissements permettront d'accroître la capacité de notre plate-forme en même temps que le développement de l'activité.

3. Principaux évènements du 4^{ème} trimestre 2009 :

Signature de contrats avec des clients importants tels que Unisys, Centre Hospitalier de Lens, Consol Energy, IBM, Britvic, Lloyds Partezis, Centre Hospitalier de Valenciennes.

70.000 fournisseurs sont actifs sur notre plateforme, une fréquentation en hausse de 75% par rapport à 2008.



Changement au sein du Conseil d'Administration :

Gregory A. Mark a été nommé Président du Conseil d'Administration. Alain Andréoli devient Administrateur Indépendant. Alain Andreoli a commenté « *Greg Mark a fait un travail formidable pour favoriser la croissance à venir en structurant au plan stratégique et financier l'entreprise. C'est pourquoi j'ai recommandé au Conseil d'Administration qui a approuvé à l'unanimité, de promouvoir Greg aux fonctions de Président du Conseil d'Administration.* »

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 70 000 fournisseurs connectés. Les principaux clients sont Total, BASF, Diageo, EDF, Nokia, Michelin, Shell, Bayer, Henkel, Heineken, Hershey, 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 and IBM.

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

ISIN : **FR0004052561**, Euronext : **HBW.NX**, Google : **HBW**

Contacts Hubwoo

Rinus Strydom (Directeur Marketing et Produit Groupe)

Sergio Lovera (Directeur Administratif et Financier Groupe)

Tel: +33 (0)1 53 25 55 00

E-mail: contact@hubwoo.com