

## Information Financière du 1<sup>er</sup> Trimestre 2010

- **Chiffre d’Affaires 1<sup>er</sup> Trimestre 2010 : 8,6 M€**
- **Prise de commande exceptionnelle au 1<sup>er</sup> Trimestre 2010 : la valeur de première année de contrat SaaS (\*) représente plus de 80% de la prise de commande de toute l’année 2009**

Paris, le 29 Avril 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 1er trimestre 2010, conformément à la Directive Transparence.

Gregory A. Mark, Président-directeur général de Hubwoo, déclare: « Nous sommes heureux de communiquer à la fois l’évolution positive du Chiffre d’Affaires par rapport au 4<sup>ème</sup> trimestre 2009 et l’amélioration continue de l’Ebitda qui permet de soutenir notre développement futur. Le niveau très significatif de la prise de commande du 1<sup>er</sup> trimestre prouve la forte demande du marché pour nos solutions et l’amélioration de l’environnement économique. Notre positionnement sur le marché, qui englobe une solution complète « source to pay » optimisée par SAP, mise à disposition sous forme de service nécessitant un minimum d’investissement en capital, porte ses fruits. En effet, le niveau des commandes du 1<sup>er</sup> trimestre et de l’encours commercial montre une forte demande pour des offres multi-modules. Dans l’ensemble, nous confirmons notre satisfaction pour le redressement de la situation financière de la Société et nous nous attendons à la poursuite de la croissance et du développement en 2010. » .

### 1. Chiffre d’Affaires :

in € million	T1 2009	T4 2009	T1 2010	% T1 Variation 2010 / 2009 (**)	% Variation T1 2010 / T4 2009 (**)
<b>Chiffre d’Affaires Consolidé</b>	9.1	8.5	8.6	-5%	+1%
<b>SaaS</b>	7.0	6.9	6.9	-1%	0%
<b>Services</b>	2.1	1.6	1.7	-19%	+6%

(Chiffres T1 2010 non  
audités)

(\*) 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.

(\*\*) Les pourcentages sont calculés sur les nombres exacts et non sur les nombres arrondis présentés.

Le chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> trimestre est en légère progression par rapport au 4<sup>ème</sup> trimestre 2009 (+1%), avec l'activité Services en hausse de 6%, ce qui 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.

Trois nouveaux grands clients nord-américains ont signé avec Hubwoo au cours du trimestre, ce qui détermine le niveau exceptionnel de prise de commande en valeur de première année de contrat SaaS. Celui-ci correspond à plus de 80% des commandes de toute l'année 2009.

L'impact de cette prise de commande n'est pas encore pleinement reflété par le Chiffre d'Affaires du 1<sup>er</sup> trimestre 2010.

Le niveau de l'activité commerciale sur les Services a été satisfaisant aussi bien en Amérique qu'en Europe – en raison de nouveaux contrats signés dans les domaines du « sourcing », du « spend analysis », du « procurement » et de la mise en place de nouveaux fournisseurs – avec une prise de commande en Services au 1<sup>er</sup> trimestre qui équivaut à 50% du Chiffre d'Affaires réalisé sur l'ensemble de l'année 2009.

## **2. Description Générale de la situation financière :**

### **EBITDA**

Au 1<sup>er</sup> trimestre 2010, l'estimation de l'EBITDA (chiffre non audité) est de 700 K€, en forte amélioration par rapport au 1<sup>er</sup> trimestre 2009 (400 K€). Ce chiffre confirme, à nouveau, la tendance positive et le maintien d'une structure de charges saine sur laquelle Hubwoo va pouvoir asseoir sa croissance future.

## **3. Principaux évènements du 1<sup>er</sup> trimestre 2010:**

Hubwoo a signé de nouveaux contrats avec des clients importants tels que Scotts, une grande banque Canadienne, American Greetings, National Grid, et Burtons Foods.



**A propos de Hubwoo** ([www.hubwoo.com](http://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 **Compartiment C de l'Eurolist d'Euronext Paris**.

ISIN : **FR0004052561**, Euronext : **HBW.NX**, Reuters: **HBWO.LN**, Bloomberg: **HBW:FP**

**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](mailto:contact@hubwoo.com)