

Information financière du premier trimestre 2011

- **Chiffre d’Affaires du premier trimestre 2011 : 9 M€**

Paris – 28 Avril 2011 – Hubwoo (Euronext : HBW.NX) leader mondial du marché des solutions d’achats électroniques, basées sur la technologie des logiciels SAP®, diffuse aujourd’hui l’information financière au titre du 1er trimestre 2011 en application de la Directive européenne Transparence.

Greg Mark, Président Directeur Général de Hubwoo déclare: *“Nous sommes satisfaits du niveau des Ventes et de l’évolution du marché en général, tel que nous le constatons début 2011.*

Notre croissance entre le premier trimestre 2010 et le premier trimestre 2011 est modeste, principalement du fait de la rationalisation de la base clients Européens. Cette rationalisation, fondée sur la signature de nouveaux contrats long terme à des prix cohérents avec le marché, combinée au potentiel représenté par les canaux de vente de SAP et Crossgate pour le « Hubwoo Business Network », permettra une croissance plus forte dans le futur”.

1. Chiffre d’Affaires:

en millions d' €	T1 2010	T1 2011	% Variation T1 2011 / 2010
Chiffre d’Affaires Consolidé	8.6	9.0	+5%
SaaS *	6.9	6.9	0%
Services	1.7	2.1	+23%

(Chiffres T1 2011 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..



Le Chiffre d’Affaires du premier trimestre 2011 montre une évolution positive limitée par rapport à T1 2010 (+5%), avec la composante Services en croissance de 23%, ce qui reflète des conditions de marché favorables aussi bien dans le cadre d’implémentations de nouveaux clients ainsi que dans celui de nouveaux services proposés à des clients existants.

L’évolution du Chiffre d’Affaires est freinée par l’évolution de sa composante SaaS. Celle-ci a été pénalisée par un nombre important de renouvellements d’anciens contrats, dont les prix ont été ramenés au niveau du marché. Nous considérons que ces renégociations et leurs impacts sur les prix, qui ont marqué les années 2008, 2009 et 2010, sont finalement terminées à fin 2010.

Plusieurs nouveaux clients ont signé des contrats avec Hubwoo, contribuant ainsi à un bon niveau de prise de commande sur le trimestre.

L’activité commerciale a été forte aussi bien en Amérique qu’en Europe, avec la signature de contrats en sourcing et e-procurement.

2. Description générale de la situation financière

EBITDA

Les estimations non auditées de l’EBITDA du premier trimestre confirment un trend positif, assis sur une base de charges sur laquelle Hubwoo peut bâtir sa croissance future.

3. Principaux évènements de T1 2011

Nouveaux contrats Acheteurs

De nouveaux contrats importants ont été signés dans le courant du trimestre, notamment avec Barclays, Lloyds, Nationwide, Rolls Royce, Shell, Tuv Sud, et United Utilities.

Partenariat avec Crossgate et SAP Network

Dans le courant du trimestre Hubwoo et Crossgate ont formalisé leur accord d’alliance globale. Selon les termes de cet accord, Hubwoo et Crossgate ont mis en commun leurs réseaux B2B de façon à ce que les entreprises clientes puissent accéder à des centaines de milliers de partenaires via une simple connexion au réseau. Ce réseau conjoint a été certifié en tant que “Solution Extension” par SAP AG, ce qui signifie que le réseau de Hubwoo pourra être vendu directement par la force de vente globale de SAP..

La croissance du “ Business Network”

La communauté de Fournisseurs a dépassé le nombre de 200.000 Fournisseurs actifs à fin T1, y compris les fournisseurs du réseau de Crossgate.



Conseil d'Administration

Edwin B. Lange a été nommé membre du Conseil d'Administration. Lange est à présent Président et CEO de Equus Advisors LLC, une société de software et services innovative qui assiste l'entreprise dans l'acquisition de nouveaux clients. Avant la constitution en 2010 de Equus, il a été membre du management team de SAP, récemment en tant que Chief Customer Officer et Executive Vice President, reportant à l'actuel co-CEO de SAP AG, Bill Mc Dermott. Edwin B. Lange a occupé différentes fonctions au sein de SAP sur les seize dernières années. Avant d'être nommé Chief Customer Officer, il a été Executive Vice President des Global Alliance Accounts, responsable des clients stratégiques globaux des US et du Canada.

Toujours auprès de SAP, Ed Lange a été Executive Vice President Sales and Marketing pour les US, Senior Vice President and General Manager pour le North American Manufacturing Sector, Senior Vice President de Global Supply Chain Management, Senior Vice President and General Manager for North American Discrete Manufacturing business unit, and Vice President de la region US- Midwest.

Avant SAP, Lange a travaillé pour Andersen Consulting (aujourd'hui Accenture).

A ce jour, Lange est Non-Executive Chairman for SmartOps, Inc., une entreprise spécialisée dans les solutions de gestions des stocks. Il est également membre du Conseil d'Administration de Vendavo, Inc. Lange est un ancien membre du Board de la National Association of Manufacturers, la plus ancienne et importante association industrielle et commerciale des Etats-Unis.

"Je suis heureux de rejoindre le Conseil d'Administration de Hubwoo" – a déclaré M. Lange. "La solution "Cloud Procurement" de Hubwoo, combine avec le partenariat SAP une offre d'une très grande valeur aux clients. Je suis heureux de travailler avec l'équipe Hubwoo afin de faire grandir sa part de marché au sein de ce marché dynamique."

Banques Populaires Participations a quitté son poste au Conseil de Hubwoo.

Augmentation de capital

Le 16 Février Hubwoo a lancé une augmentation de capital avec maintien du droit preferential de souscription. Dix (10) actions nouvelles étaient proposées pour chaque cinquante et une actions (51) existantes, au prix unitaire de €0,25. La période de souscription a eu lieu entre le 16 Février et le 2 Mars 2011, avec un niveau de demande à hauteur de 7,2 M€, correspondant à un niveau de sursouscription de 169%. Les fonds levés s'élèvent à 4.25 M €. Cette injection de capital supplémentaire permettra a Hubwoo de accélérer ses investissements dans le « Business Network », améliorer la rationalisation de sa base de charges et investir dans le développement commercial en Europe et Amérique Latine.

A propos de Hubwoo (www.hubwoo.com)

Hubwoo est le premier fournisseur mondial de solutions d'approvisionnement Cloud sein de la communauté SAP. La Société gère une communauté d'affaires pour entreprises avec plus de 150 grandes entreprises internationales que ses clients (dont 50 dans le Global 1000) et plus 200.000 fournisseurs actifs. clients comprennent les Honeywell, Shell, Evonik, EDF, Nokia, Michelin, Henkel, Statoil, The Hershey Company, CONSOL Energy, Ecopetrol, Carl Zeiss, Burton's Foods and The Dow Chemical Company. La Société possède des bureaux en Europe, Amériques et Asie et est un partenaire stratégique de SAP et IBM.

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

ISIN : **FR0004052561**, Euronext : **HBW**, Reuters : **HBWO.PA**, 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
Mél: contact@hubwoo.com