

## Hubwoo annonce ses résultats 2011

**Amélioration de 14% de l'EBITDA \* 2011 par rapport à 2010, à 4,5 M€**

**Paris – 29 Mars 2012** – Hubwoo (Euronext : HBW.NX) leader mondial du marché des solutions d'achats électroniques, basées sur la technologie des logiciels SAP®, publie aujourd'hui ses résultats pour 2011 en application de la Directive européenne Transparence.

Greg Mark, Président-directeur général de Hubwoo déclare : « *Nous sommes heureux d'annoncer une augmentation à deux chiffres de l'EBITDA pour la troisième année consécutive. La Société attend avec impatience de mettre à profit sa nouvelle structure de coûts modulable, maintenant que nous pouvons nous concentrer sur la croissance de notre Chiffre d'Affaires* ».

### 1. Principaux éléments financiers 2011

Le 28 Mars 2012, le Conseil d'Administration a approuvé les comptes audités 2011, qui seront formellement certifiés en Avril.

Millions €	2010	2011	variation en %
Chiffre d'affaires	37,6	36,5	-3%
EBITDA(*)	4,0	4,5	14%
Résultat Net - Part du groupe	-0,9	-1,2	-40%
Flux de trésorerie d'exploitation	3,0	1,0	-66%
Trésorerie	3,7	5,5	49%

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

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

(\*\*) EBIT: Résultat opérationnel.

(\*\*\*) 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.

## **Chiffre d'affaires**

Sur l'année 2011, le Chiffre d'Affaires est légèrement en retrait (- 3%) par rapport à 2010, en conséquence, d'une part, de la perte de valeur sur certains renouvellements de contrats clients renégociés en 2010 et au premier semestre 2011, et, d'autre part, en conséquence de la réorganisation des forces de vente en Europe. Ces effets sont particulièrement visibles dans l'évolution de la composante SaaS(\*\*\*) du Chiffre d'Affaires.

Le Chiffre d'Affaires Services continue de croître, trimestre après trimestre.

En raison de l'effet de saisonnalité du Chiffre d'Affaires des fournisseurs et du retard pris dans la signature de nouveaux projets et leur mise en œuvre, nous souhaitons rester prudents en ce qui concerne le Chiffre d'Affaires du 1<sup>er</sup> trimestre 2012.

## **Rentabilité**

Grâce à la poursuite des efforts d'optimisation des coûts, et à la réaffectation des ressources à des domaines susceptibles de générer plus de croissance et une rentabilité plus importante, l'EBITDA 2011 est encore en progression cette année, de 4 M€ en 2010 à 4,5 M€ en 2011. L'EBIT(\*\*) ressort négatif à 0,8 M€, après prise en compte de 2,2 M€ de charge exceptionnelles et de restructuration.

## **Goodwill et autres immobilisations incorporelles**

Conformément aux normes IFRS, la valeur du goodwill a fait l'objet d'un test de dépréciation basé sur l'analyse économique du marché et de son potentiel de croissance. Cette valeur s'étant avérée supérieure à la valeur comptable, aucune dépréciation du goodwill n'a été constatée en 2011.

## **Trésorerie**

Le flux de trésorerie d'exploitation en 2011 était de 1 M €, après prise en compte de 1,8 M € de flux négatifs liés à l'exceptionnel et aux restructurations. La variation du besoin en fond de roulement est négative à hauteur de 1,2 M €, principalement du fait de l'accélération de la facturation client en fin d'année.

Hubwoo a levé 4,25 M € au 1<sup>er</sup> trimestre 2011 par une opération de marché. Cette levée de fonds était pour l'essentiel destinée à accélérer la transformation de la société et les réductions de charges correspondantes.

La position de trésorerie en fin d'année s'élevait à 5,5 M €, en augmentation de 1,8 M € par rapport à la position de 3,7 M € en fin 2010,

## **2. Faits marquants de 2011**

### **Nouveaux clients acheteurs**

En 2011, Hubwoo a signé de prestigieux nouveaux contrats client tels que 50Hertz, TÜV SUD, Lanxess, Nationwide, Marathon Petroleum Corporation, Bombardier, Wilo, Caterpillar, Pacific Rubiales, Grace, Kerry, RNLI, Rolls Royce, Metropolitan Police Service, Fuitsu.

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

(\*\*) EBIT: Résultat opérationnel.

(\*\*\*) 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.



### **Croissance du réseau Fournisseurs**

La communauté des Fournisseurs a dépassé le nombre de 200.000 fournisseurs actifs à fin 2011, avec l'adhésion à la plateforme en hausse de 50% par rapport à 2010. L'atteinte d'une taille critique pour la communauté de fournisseurs, qui permet aux clients acheteurs d'améliorer leur performance, est un vecteur de croissance du Chiffre d'Affaires du « Business Network » sur le long terme.

### **Augmentation de capital du 1<sup>er</sup> trimestre 2011**

Au 1<sup>er</sup> trimestre 2011 Hubwoo a réalisé une augmentation de capital, qui a eu lieu entre le 16 Février et le 2 Mars 2011. La demande s'élevait à 7,2 M €, correspondant à un taux de souscription de 169%. La sursouscription a permis la levée de 4,25 M €.

### **A propos d'Hubwoo ([www.hubwoo.com](http://www.hubwoo.com))**

Hubwoo est le premier fournisseur mondial de solutions Cloud au sein de la communauté SAP. La Société gère un communauté d'affaires pour entreprises de plus 200.000 clients vendeurs actifs et de plus de 150 grandes entreprises internationales, clients acheteurs (dont 50 figurent au Global 1000). Parmi les principaux clients se trouvent Honeywell, Shell, Evonik, EDF, Nokia, Monsanto, Michelin, Henkel, Statoil, The Hershey Company, CONSOL Energy, EcoPetrol, Carl Zeiss, Burton's Foods, et The Dow Chemical Company. La Société exerce son activité en France, dans plusieurs sites aux Etats-Unis, en Allemagne, au Royaume-Uni, aux Philippines, en Belgique, et en Europe de l'Est.

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

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

E-mail: [contact@hubwoo.com](mailto:contact@hubwoo.com)

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

*(\*\*) EBIT: Résultat opérationnel.*

*(\*\*\*) 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.*