



Résultats 2008

**Des résultats conformes aux annonces de Janvier 2009,
Un chiffre d'affaires de 31,8M€, un EBITDA(*) de -4,6M€, une perte nette de -10M€,
Greg Mark nommé Directeur Général en remplacement de Mark Williams,
Des perspectives de chiffre d'affaires et d'EBITDA positif confirmés pour Q1.**

Paris – le 31 mars 2009 : Hubwoo, leader mondial du marché des solutions d'Achats électroniques à la demande ou SaaS (« Software as a Service ») publie aujourd'hui ses résultats pour 2008.

Mark Williams, Directeur Général de Hubwoo commente: *« 2008 a été un tournant pour Hubwoo. Les lourdes pertes résultant de la baisse de chiffre d'affaires Trade Ranger (6M€) et de l'exécution d'un plan de restructuration (2M€), ont coïncidé avec une période au cours de laquelle la société s'est repositionnée en tant que fournisseur SaaS(**) et a acquis un nombre record de nouveaux clients. »*

2008: principaux chiffres et faits marquants

Les résultats 2008 sont en ligne avec l'annonce du 30 janvier 2009.

Millions €	2007	2008	variation en %
Chiffres d'affaires	32,6	31,8	-2%
EBITDA(*)	2,0	-4,6	-330%
Résultat Net - Part du groupe	0,1	-10,0	n/a
Flux de trésorerie d'exploitation	-1,1	-3,0	n/a
Trésorerie	6,6	1,3	-80%

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

(**)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.

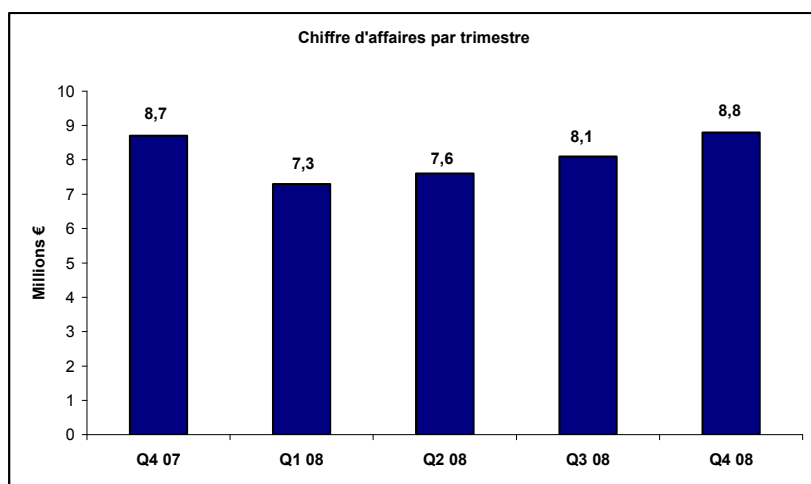
Chiffre d'affaires.

En ligne avec l'annonce du 30 janvier 2009, le chiffre d'affaires pour l'année 2008 s'élève à 31,8M€ contre 32,7M€ en 2007, soit un léger recul de 3%.

La société a subi une perte de chiffre d'affaires d'environ 6 M€ en 2008 sur les clients historiques de Trade Ranger, société acquise en 2005, presque entièrement compensée par l'acquisition de nouveaux clients.

Le premier trimestre 2008 a ainsi été marqué par une chute brutale du chiffre d'affaires de 8,7 M€ en Q4 07 à 7,3M€ en Q1 2008, résultat de la baisse de valeur des contrats Trade Ranger dont la re-négociation est intervenue fin 2007.

Depuis et ce dès le début de 2008, le chiffre d'affaires n'a cessé de croître, trimestre après trimestre, sous l'impulsion d'une forte acquisition de nouveaux clients.



Rentabilité

L'exercice 2008 fait ressortir un résultat opérationnel avant dotations aux amortissements, dépréciation des actifs d'exploitation et charges et produits non récurrents (EBITDA) de -4,6M€ (contre +2M€ en 2007), soit une baisse de 6,6M€, quasi exclusivement liée à la baisse de valeur des contrats Trade Ranger.

Le résultat net, après résultat financier et impôt s'élève à -10M€ (contre 0,1M€ en 2007) dont 2M€ de coûts non récurrents de restructuration. Ce plan de restructuration visait à réduire la structure des coûts de façon à pouvoir revenir à un EBITDA positif à la fin du premier trimestre 2009.



Goodwill

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

Trésorerie et Bilan

En 2008, la société affiche un flux de trésorerie d'exploitation négatif de -3,0M€ en 2008 (contre -1,1M€ en 2007). Le total des investissements s'est élevé à 7M€ pour l'acquisition de la société AchatPro et d'autres investissements en technologie. Avec l'augmentation de capital de 5,5M€, Hubwoo termine l'année avec une trésorerie nette de 1,3M€ (contre 6,6M€ en 2007).

Répartition du chiffre d'affaires

Le tableau ci-après indique la répartition du chiffre d'affaires 2008 pour les activités SaaS et Services ainsi que le détail du chiffre d'affaires contractualisé et l'en-cours sur les quatre prochains trimestres.

	2007	2008
Chiffre d'affaires consolidé	32,6 millions €	31,8 millions €
SaaS	24,6 millions €	24,2 millions €
Services	8 millions €	7,6 millions €
Nouveaux Contrats - Valeur Totale SaaS	6,0 millions €	16,1 millions €
Nouveaux Contrats - Valeur SaaS 1ère Année	1,6 millions €	5,7 millions €
SaaS - En cours au 1/01/09 (CA Contrats sur 4 trimestres glissants)	21,0 millions €	27,4 millions €

Transformation de la Société

Nouveaux Clients

Au cours de l'année 2008, Hubwoo a signé 41 nouveaux contrats dont 18 avec de nouveaux clients. A fin 2008, le nombre total de clients Acheteurs s'élevaient à 88, soit une augmentation de 40%
Les trois premiers trimestres ont donné lieu à un fort développement des ventes aux Etats-Unis et au Royaume-Uni tandis que l'Europe devrait connaître une montée en puissance significative en 2009.



Elargissement de l'offre

En 2008, Hubwoo a complété son offre de solutions SaaS avec la solution eSourcing de SAP. La réaction du marché a été extrêmement positive et a conduit à la signature de 15 nouveaux contrats SaaS. En conséquence, la répartition du chiffre d'affaires par type de solutions vendues s'est équilibrée.

Une augmentation de capital de 5,5 M€ réservée à COFIBRED

Cette augmentation de capital réservée a été approuvée lors de l'Assemblée Générale du 26 juin 2008 et a permis à COFIBRED, filiale de Bred Banque Populaire, de devenir l'actionnaire de référence du groupe.

Acquisition et intégration d'AchatPro

L'acquisition d'AchatPro, qui a été finalisée au 30 juin 2008, a permis à Hubwoo d'intégrer une équipe d'experts en matière d'e-procurement et de consolider sa position de leader sur le marché français. AchatPro propose des solutions personnalisées, adaptées aux besoins des organismes publics et de grandes entreprises du secteur de l'industrie, de la distribution et de l'hôtellerie. L'intégration de l'équipe AchatPro est aujourd'hui parfaitement réalisée.

Un nouvel accord de collaboration avec IBM

Par cet accord, Hubwoo est devenu pour IBM un partenaire stratégique dans le cadre de son offre d'externalisation des achats. En combinant leurs offres, Hubwoo et IBM répondent aux principaux défis des organisations en matière de maîtrise des achats, de leviers de sourcing et d'efficacité des processus et des contrôles. Les solutions « à-la-demande » de Hubwoo permettent un déploiement rapide des technologies Achats pour les clients internationaux.

Greg Mark nommé CEO

En date du 31 mars 2009, Greg Mark est nommé CEO de Hubwoo. Il remplace Mark Williams qui quittera la société après une courte période de transition pour prendre de nouvelles responsabilités.

Alain Andreoli, Président du Conseil d'administration, commente : *« Nous devons au marché US et à l'équipe des ventes menée par Greg Mark la plupart de nos succès commerciaux et en l'occurrence 75% de la valeur des nouvelles affaires signées en 2008. De fait les US représentent désormais plus de la moitié du marché accessible à Hubwoo et c'est ce qui nous conduit à confier à Greg la direction de la société. »*

Greg Mark, nouveau Directeur Général de Hubwoo ajoute : *« Je saisis avec enthousiasme l'opportunité d'accompagner Hubwoo dans son développement et je salue le travail accompli par Mark Williams qui en 15 mois a su mener à bien la transformation de notre société. »*

Hubwoo est désormais positionnée en tant que fournisseur global de solutions SaaS, capable de produire une liste de références clients impressionnante, de déployer une solide équipe d'experts des Achats, de mettre en œuvre 10 ans d'expérience des solutions SRM de SAP dans un environnement mutualisé et des partenariats stratégiques avec SAP et IBM. En tout état de cause, nous sommes en mesure d'apporter à nos clients des solutions cohérentes avec le contexte économique actuel et de leur livrer ces solutions dans des conditions de coûts et de délais extrêmement compétitives.»



Greg Mark a rejoint Hubwoo en tant que SVP (Senior Vice Président) en charges des opérations en Amérique du Nord. En nommant Greg au poste de CEO, le conseil d'administration a également l'intention de proposer au vote de la prochaine assemblée générale l'élection de Greg au conseil d'administration de la société.

Greg apporte plus de 25 ans d'expérience du management au sein d'entreprises promouvant des solutions technologiques basées sur l'internet et connaît parfaitement le domaine des Achats électroniques. Avant de rejoindre Hubwoo, Greg a occupé les fonctions de Vice Président en charge des ventes chez Perfect Commerce et Commerce One. Greg Mark a également été l'un des membres fondateurs de Indus International (aujourd'hui Ventyx), fournisseur leader de solutions de gestion d'actifs.

Perspectives 2009

La forte acquisition de nouveaux clients SaaS en 2008, et en particulier sur le 4^{ème} trimestre, a permis de générer un encours de chiffre d'affaires SaaS pour les 4 trimestres à venir évalué à 27,4 M€ à la fin de l'année, contre 21,0 M€ au début de l'année 2008, soit une augmentation de 31%.

Grâce à l'intégration réussie d'AchatPro et les réductions de coûts réalisées au cours du dernier trimestre 2008, la société pense être en mesure d'annoncer un EBITDA positif au 1er trimestre 2009.

La demande pour les technologies et services de Hubwoo continue à être forte, en dépit du contexte économique. Toutefois, l'incertitude actuelle des marchés devrait se prolonger sur 2009. Hubwoo reste donc prudent quant à ses perspectives à moyen terme et n'envisagera de nouveaux investissements que dans la mesure où la croissance se poursuit.

* *

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 20 000 fournisseurs connectés. Les principaux clients Honeywell, Total, BASF, Diageo, EDF, Faurecia, Michelin, Shell, Bayer, Henkel, Heineken, Evonik, Alcatel, EcoPetrol, Safran, ConocoPhillips, The Dow Chemical Company, ENI, Repsol YPF, Solvay, Auchan et Statoil. 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

* *