



## 4<sup>ème</sup> Trimestre 2008, Trimestre Record pour Hubwoo

- Sara Lee : le plus important contrat jamais signé par Hubwoo
- Trimestre record : 2,2M€ de valeur de 1<sup>ère</sup> année de contrats SaaS
- Perspectives 2009 : EBITDA positif dès le 1<sup>er</sup> trimestre 2009

Paris – 13 janvier 2009 : Hubwoo, leader mondial de solutions d’achats électroniques à la demande SaaS (“Software as a Service”) donne une première tendance sur le chiffre d’affaires du 4<sup>ème</sup> trimestre 2008, la rentabilité estimée pour l’année 2008 et des indications pour l’année 2009.

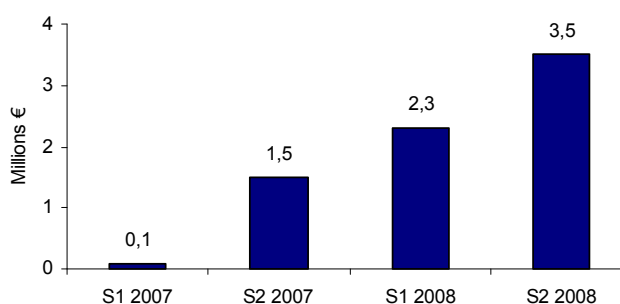
### Nouveaux Contrats - 4<sup>ème</sup> trimestre 2008

Hubwoo a enregistré le meilleur trimestre de son histoire pour la signature de nouveaux contrats, incluant le plus important contrat jamais signé par la société.

Ce contrat, le second réalisé dans le cadre du partenariat avec IBM annoncé en novembre 2008, fait partie intégrante d’un accord de 7 ans entre IBM et Sara Lee Corporation pour gérer et maintenir des opérations de back-office à l’échelle mondiale. En respect de l’engagement de confidentialité, le montant total du contrat ne peut être communiqué mais représente pour Hubwoo une valeur de chiffre d’affaires à 8 chiffres sur 7 ans.

Au total, Hubwoo a signé 15 nouveaux contrats SaaS au cours du trimestre, dont 4 avec de nouveaux clients, pour une valeur totale de plus de 13M€. La valeur de 1<sup>ère</sup> année de ces contrats SaaS est de 2,2 M€, montant trimestriel le plus important de l’histoire de la Société, ce qui porte à 5,8 M€ la valeur totale de 1<sup>ère</sup> année de contrats SaaS signés en 2008 (2007 : 1,6 M€, +262%).

Valeur de 1ère Année de Contrat SaaS



Mark Williams, Directeur Général de Hubwoo, déclare : *"La collaboration avec IBM se développe très positivement et a commencé à porter ses fruits. Le contrat avec Sara Lee, le plus important jamais signé par notre société, change la donne pour l'évolution de Hubwoo et j'aborde 2009 avec confiance. Les résultats du 4<sup>ème</sup> trimestre confirment l'entrée de Hubwoo dans sa première période de forte croissance organique. Avec un encours de chiffre d'affaires contractualisé important, à la fin de l'année 2008, nous sommes confiants de pouvoir annoncer une croissance de chiffre d'affaires de plus de 20% sur le 1<sup>er</sup> trimestre 2009".*



Il ajoute : *"Nous avons fini l'année avec 88 clients acheteurs, contre 58 au début de l'année. Si les trois premiers trimestres de l'année ont vu se développer les ventes aux États-Unis et au Royaume-Uni, les ventes sur le 4<sup>ème</sup> trimestre intègrent également des nouveaux clients en France. Nous attendons une montée en puissance des ventes en Europe en 2009".*

## **Chiffre d'Affaires et Rentabilité 2008**

Le chiffre d'affaires du 4<sup>ème</sup> trimestre 2008 devrait s'établir aux environs de 8,7 M€ (2007: 8,7 M€, 0%) et pour l'année entière le chiffre d'affaires devrait se situer aux alentours de 31,7M€, en ligne avec l'annonce faite en décembre. (2007: 32,6 M€, - 3%).

La perte annoncée pour le 1<sup>er</sup> semestre 2008 se traduisait par un EBITDA à -2,7 M€ et un résultat net de - 5,3M€.. Sur l'ensemble de l'année 2008, l'EBITDA devrait se situer dans les environs de - 5 M€ et le résultat net autour de - 10 M€\*. Ce résultat inclut des coûts de restructuration sur l'année d'environ 2 M€.

Comme précédemment annoncé, la baisse du chiffre d'affaires et de la rentabilité de Hubwoo en 2008, en dépit d'une forte acquisition de nouveaux clients, est due à une perte de chiffre d'affaires d'environ 6 M€ en 2008, sur les clients historiques de Trade Ranger, société acquise en 2005.

Cette perte de revenus n'a pas entraîné de diminution d'utilisation des services et de la plate-forme fournie par Hubwoo, et par conséquent celle-ci affecte directement le résultat net de la Société.

Les chiffres audités et certifiés seront communiqués à la fin du mois de janvier pour le chiffre d'affaires du 4<sup>ème</sup> trimestre et à la fin du mois de mars pour les résultats de l'année 2008.

*\* (Hors impact potentiel issu de l'examen annuel des écarts d'acquisition réalisé par la Société au début de l'année 2009)*

## **Perspectives 2009**

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

Ceci, combiné avec les revenus de Services bénéficiant également du fort 4<sup>ème</sup> trimestre et en particulier du nouveau contrat IBM / Sara Lee, permet d'envisager un chiffre d'affaires situé aux alentours de 9M€ au 1<sup>er</sup> trimestre. Comparé au chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> trimestre 2008 à 7,3 M€, cela représenterait une croissance de 23%. En excluant l'effet d'acquisition de la société AchatPro, à partir du 30 juin 2008, la croissance organique devrait être d'environ 15%.

De plus, le plan de réduction de coûts, réalisé à la fin de l'année 2008, a atteint son objectif : réduire la base de coûts trimestriels en-dessous de la base de chiffre d'affaires prévisible au 1<sup>er</sup> trimestre 2009.

En conséquence, la Société pense être en mesure d'annoncer un EBITDA positif au 1er trimestre 2009 et la pleine rentabilité au cours des trimestres suivants.



La demande pour les technologies et services de Hubwoo continue à être forte, en dépit de la chute de l'économie : en effet, la proposition de valeur de Hubwoo, clairement orientée vers les réductions de coûts pour ses clients, est particulièrement importante en période de récession. Toutefois, l'incertitude actuelle des marchés devrait se prolonger sur 2009. Les budgets des départements Informatiques et Achats sont réduits et les cycles de décision deviennent plus longs et plus complexes. Hubwoo reste donc prudent dans ses perspectives à moyen terme et n'envisagera de nouveaux investissements que dans la mesure où sa croissance continue.

\* \*  
\*

#### **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**

#### **Contacts:**

##### **Hubwoo**

Xavier Lablanche (Senior Vice President Marketing)

Tél : +33 (0)1 53 25 55 00

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

##### **Publicis Consultants**

###### Media

Vilizara Lazarova

Tél : +33 (0)1 44 43 74 81

[vilizara.lazarova@consultants.publicis.fr](mailto:vilizara.lazarova@consultants.publicis.fr)

###### Contact Analystes & Investisseurs

Robert Amady

Tél : +33 (0)1 44 43 66 06

[robert.amady@consultants.publicis.fr](mailto:robert.amady@consultants.publicis.fr)