



Le spécialiste Low Cost du transfert d'argent immédiat



Introduction en bourse de WOOGROUP le 28 janvier 2009, Le spécialiste Low Cost du transfert d'argent immédiat

Paris, le 28 janvier 2009. WooGroup annonce son entrée en bourse sur le marché Nyse Euronext-Paris sous le code Euronext : FR0010701391 - Mnémonique: MLWOO, le 28 janvier 2009.

Nouvel entrant sur le marché du transfert d'argent, WooGroup - www.woo-group.com - se présente comme le pionnier mondial de la distribution de services de transferts financiers et paiements mobiles, sans agence physique grâce à l'utilisation de supports technologiques des plus performants : le kiosk financier, le téléphone mobile et la carte de débit prépayée rechargeable. L'offre du groupe se destine majoritairement aux expatriés et son ambition est claire : d'ici 5 ans, concurrencer le leader actuel du transfert d'argent. Un marché colossal. En 2007 selon l'IFAD, 200 millions d'expatriés ont transféré plus de 311 milliards de \$ vers leurs pays d'origines, représentant 50% du volume réel estimé.

L'introduction en bourse de WooGroup a pour but de développer sa notoriété internationale, d'accélérer le déploiement de son réseau via le premier corridor USA/Mexique et de tirer avantage de la nouvelle déréglementation des services de paiement en Europe en 2009. Dès novembre 2009, avec la transcription en droit français de la directive européenne SEPA (Single Euro Payment Area) qui autorise l'activité des «payments institutions », WooGroup souhaite étendre son modèle à d'autres marchés : UK/Inde, France/Afrique francophone et Allemagne/Turquie.

WooGroup réinvente le métier du transfert d'argent : un service sécurisé accessible 24h/24/7j/7

“ Dans un contexte de crise économique mondiale, les migrants sont plus sensibles aux prix et leur besoin de transfert et de réception d'argent s'accélère, c'est pourquoi WooGroup propose un service low cost de transfert d'argent immédiat sécurisé multi-supports disponible tout le temps” commente Philippe Erb, PDG de WooGroup. Il ajoute : *“WooGroup garantit surtout un prix incomparable à ses clients, grâce à un positionnement d'acteur de référence sans agence physique, ce qui permet une réduction drastique des coûts. Fort de cet avantage WooGroup souhaite prendre une part de marché significative sur le transfert d'argent cash to cash avec ses services innovants : via le kiosk financier, la carte de débit prépayée rechargeable, le téléphone mobile et Internet ”.*

Les financiers auraient-ils une âme ?

“Certes, nous sommes là pour faire du business mais pas à n'importe quel prix. Nous sommes fiers d'avoir développé un modèle de distribution de service de transferts financiers et paiements mobiles, sans agence physique, qui va permettre à des millions de personnes de recevoir au final plus d'argent. En utilisant nos services, les clients vont réduire de moitié leurs frais” affirme Philippe Erb.

Il ajoute : *“ Avec notre stratégie, nous allons construire un réseau mondial concurrent de Western Union, qui détient près de 80% de ce marché sur la partie cash, et près de 20 % sur la totalité des transferts, ce qui en fait une des sociétés américaines les plus rentables.*

L'activité de WooGroup consiste à :

- Créer et offrir aux clients son système national et international de transfert d'argent via la technologie de son réseau de Kiosks, sa plateforme de gestion de cartes prépayées, ses logiciels de transaction de transfert d'argent via téléphone mobile ou Internet.

Le KIOSK est une borne interactive, un automate qui permet au client, à l'image des distributeurs de billets, d'effectuer lui-même des opérations de transfert d'argent ou de retrait d'argent /cash. Ces machines ouvrent donc la possibilité inédite aux clients émetteurs de transferts financiers de payer directement leurs services en introduisant leurs billets de banque ou leur carte bancaire pour effectuer la transaction. De même, les bénéficiaires retirent les montants reçus immédiatement auprès de kiosks identiques situés dans un autre pays. Cette innovation hautement sécurisée permet surtout une reconnaissance des billets et une identification stricte de tous les clients.

- Commercialiser des cartes de débit prépayées rechargeables, émises avec nos partenaires bancaires, accessibles à tous sans compte bancaire et facilitant les transferts de fonds,

- Proposer à ses clients des services sur mesure en fonction des types de marchés, bancarisés ou non bancarisés, et répondre de manière efficace aux exigences de rapidité, sécurité et fiabilité des transactions d'émission de transfert d' argent

WooGroup développe pour cela une technologie de portefeuille électronique (e-wallet) adossé en réseau au système révolutionnaire qu'est le KIOSK financier et à ses autres outils de transfert d'argent tel que le téléphone mobile. Le Kiosk financier de WooGroup, produit phare de l'entreprise, est un ATM ou automate-distributeur de billets évolué, enrichi de nouvelles fonctionnalités tel que la collecte automatique des billets de banque du public ou le règlement du service par carte. Il offre un avantage compétitif car tous les services de transfert d'argent des concurrents sont proposés à un prix de revient incomparable. *“Contrairement aux agences traditionnelles, il n'y a plus de charges de personnel, ni de loyers à payer, au profit d'un partage de commissions avec nos partenaires qui hébergeront les kiosks pour développer et internationaliser notre réseau”* continue Christian Kamayou, Directeur Marketing de WooGroup. *“ Cette solution permet surtout à nos clients de bénéficier d'une accessibilité imbattable de 365 jours/an 24h/24”* ajoute t'il.

WooGroup veut s'imposer comme l'un des leaders au niveau mondial sur le Transfert d'Argent grâce à l'utilisation des meilleurs supports technologiques proposés au 21^{ème} siècle.

Seul prestataire à proposer une offre « multi-canal » sécurisée :

- **Cash à cash** via les Kiosks financiers véritables mini banques.
- **Cash à carte** via les Kiosks et les cartes de débit Mastercard / Visa.
- **Carte à carte** grâce à l'interface web en ligne ou le téléphone mobile
- **Carte à cash** via la même interface Internet - Téléphone Mobile ou via les Kiosks
- **Internet / Téléphone Mobile / Carte / Kiosk : 4 outils inédits pour une offre unique**

Pour plus d'informations sur les services, consulter le dossier de presse :

www.woo-group.com/

Page suivante, les caractéristiques de l'entrée en bourse sur le marché Nyse Euronext-Paris.

Caractéristiques de l'entrée en bourse

Euronext Paris fait connaître qu'à partir du 28/01/2009, les actions ci-dessous émises par WOOGROUP seront admises aux négociations sur le Marché Libre.

Informations WooGroup

Libellé: WOOGROUP - Code CFI ESVTFN

ISIN: FR0010701391 - Code Euronext : FR0010701391 - Mnémonique: MLWOO

Procédure et transmission des ordres

Cédant(s) Philippe ERB

Nombre de titres cédés 2 000 actions

Prix de cession 12,73 EUR

Principales caractéristiques des titres admis:

Nb Titres à admettre: 1 199 375

Valeur nominale: 0,20 EUR

Prix de cession 12,73 EUR

Valorisation premoney : 15,27M€

Mode de cotation : cotation directe

Jouissance: 26/11/2008

Forme des titres: Nominative ou au porteur

Agent introducteur: EFI

Service financier: SOCIETE GENERALE SECURITIES SERVICES 042

Secteur ICB: 2795 Financial Administration

Informations sur la société

Siège social 58 avenue de Wagram, 75017 Paris

Capital social 239 875 EUR divisé en 1 199 375 actions ordinaires d'une valeur nominale de 0,20 EUR

Date de création 26/11/08

Cession des actions Les actions sont librement cessibles

Exercice social Du 01/01 au 31/12

Numéro RCS 509 163 275 RCS Paris

Des profils complémentaires d'experts à l'origine de WooGroup

Philippe ERB : 47 ans, Président Directeur Général

Depuis deux ans, il bâtit le projet de WooGroup et sa stratégie. Financier, il est garant de la qualité de l'information financière de WooGroup et en qualité d'ancien correspondant Tracfin, il supervisera la compliance des offres de transfert d'argent.

Titulaire d'un troisième cycle en finance. Banquier depuis une vingtaine d'années, M. ERB a dirigé plusieurs sociétés dont l'activité consiste à faire du *trading* sur les actions, les dérivés et les monnaies. Il est à ce titre spécialiste des transactions sur le marché des devises. Il a été auparavant responsable d'un Hedge Fund et a également organisé des séminaires sur le sujet et formé plus de 500 personnes de 2003 à 2006. Il est l'auteur d'un livre best-seller en France sur les transactions boursières qui est paru en 2004. De 1993 à 1999, M. Philippe ERB a été directeur de diverses activités bancaires gérant une équipe de plus de 200 collaborateurs. De 1991 à 1993, il a été à la tête du département d'audit de BFC AG. De 1982 à 1991, il a oeuvré pour la Banque Populaire à Toulouse.

Frédéric DRZEWOWSKI : 42 ans, First Vice Président en charge du marché américain

Ingénieur de formation et diplômé en économie. Il transite entre le Mexique et les Etats-Unis afin de préparer la création de la filiale américaine. Il gère depuis les Etats-Unis les relations fournisseurs et de la coordination du développement des activités aux USA et sur le corridor Usa/Mexique.

Christian KAMAYOU : 34 ans, Directeur Marketing

Diplômé HEC Paris, il pilote l'équipe marketing de l'offre et assure le développement des marchés européens et africains. Il a précédemment occupé des responsabilités marketing au Crédit Agricole avant de devenir consultant expert sur les problématiques de transferts financiers et produits bancaires innovants dédiés à la clientèle expatriée. Editeur d'un blog professionnel www.mapesa.org, il a été régulièrement consulté sur ces questions par diverses institutions internationales, dont l'Agence Française de Développement pour la mise en place du premier comparateur Internet français du coût des transferts d'argent. Entrepreneur, il a eu l'initiative de créer en 2007 un dispositif web clé en main qui permet aux institutions de micro finance d'offrir à leurs membres un service de transfert d'argent rapide.

Les co-fondateurs de WooGroup s'appuient également sur une équipe technique opérationnelle qui assure la priorité des engagements l'entreprise sur la sécurité et la fiabilité de ses outils de transfert d'argent.

A propos de WooGroup (www.woo-group.com/) :

Le groupe WooGroup, (Paris Euronext : Euronext Paris- FR0010701391 - Mnémonique: MLWOO) se positionne comme le spécialiste Low Cost du transfert d'argent immédiat. Pour le pionnier mondial de la distribution de services de transfert d'argent "Low cost" et instantané disponible 24h/24 - 7j/7, l'objectif est de devenir dans les prochaines années le principal concurrent de Western Union dans le monde.

L'activité de WooGroup consiste à commercialiser auprès d'une clientèle composée majoritairement d'expatriés, des services de transfert d'argent d'une part en développant sur tous les continents un réseau mondial de transfert d'argent via la technologie KIOSK financier. D'autre part, la société distribue également des cartes de débit prépayées rechargeables dédiées à ce marché, et des services de transferts financiers par téléphone mobile et Internet.

Société Anonyme au capital de 239 875 €, WooGroup va ouvrir plusieurs zones d'échanges (Corridors) dans le monde en 2009. Dans la première phase de son développement, l'entreprise innovante française envisage d'ouvrir deux corridors (zone d'échanges) USA/Mexique et Europe/Maroc. Dès novembre 2009, avec la transcription en droit français de la directive européenne SEPA (Single Euro Payment Area) qui autorise l'activité de « prestataire de services de paiements » (payment service provider - payment institutions), WooGroup souhaite étendre son modèle à d'autres marchés : UK/Inde, France/Afrique francophone et Allemagne/Turquie.

Contacts presse :

Actine Stratégies / contact@actine-strategies.com

Christie GENTEUIL - BOISEL

Stéphane BERSTEIN

06 63 16 35 21

06 67 31 47 13