

Information financière du 3^{ème} Trimestre 2010

- **Chiffre d'affaires record au 3^{ème} Trimestre 2010 : 9,6 M€, en hausse de 17 % par rapport au 3^{ème} Trimestre 2009**
- **Chiffres d'affaires de l'activité Services au 3^{ème} Trimestre 2010 : 2,3 M€, en hausse de 77 % par rapport au 3^{ème} Trimestre 2009**

Paris - Le 28 Octobre 2010 - 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 3^{ème} trimestre 2010 en application de la Directive européenne Transparence.

Gregory Mark, Président-Directeur Général de Hubwoo, déclare : « Nous sommes heureux d'annoncer une augmentation record de notre chiffre d'affaires pour le 3^{ème} trimestre 2010 ainsi que l'amélioration de l'EBITDA^(**). Ce succès est lié d'une part, à la très forte demande des clients SAP pour notre offre intégrée de solutions « Cloud », et d'autre part, à une collaboration accrue avec les équipes mondiales de vente SAP et également à un pipeline très consistant. Dans l'ensemble, nous continuons d'être satisfaits par l'évolution financière positive de l'entreprise et nous nous réjouissons de la croissance organique à venir. »

1. Chiffres d'Affaires :

En millions d'€	T1 2009	T1 2010	T2 2009	T2 2010	T3 2009	T3 2010	% Variation 2010 / 2009 (*)	YTD T1-T3 2009	YTD T1-T3 2010	Variation 2010 / 2009 (*)
Chiffre d'Affaires consolidé	9.1	8.6	8.9	9.1	8.1	9.6	+17%	26.1	27.3	+4%
SaaS	7.0	6.9	7.0	7.0	6.8	7.2	+6%	20.8	21.1	+1%
Services	2.1	1.7	1.9	2.1	1.3	2.3	+77%	5.3	6.1	+17%

(Chiffres non audités)

(*) Pourcentages calculés sur les nombres exacts et non sur les nombres arrondis présentés

Le Chiffre d'Affaires du 3^{ème} trimestre 2010 connaît une croissance très importante par rapport au 3^{ème} trimestre 2009 (+17%). Cela tient compte de l'évolution de l'activité Services, en hausse de 77% par rapport au même trimestre en 2009. Les chiffres du 2^{ème} et 3^{ème} trimestre 2010 confirment la croissance continue (+5%) trimestre après trimestre. La forte croissance du Chiffre d'Affaires de l'activité Services reflète la poursuite des mises en œuvre de projets en cours pour les nouveaux grands comptes signés en 2010 ainsi que des services supplémentaires livrés aux clients existants.

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

(***)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 SaaS (**), composante récurrente du Chiffre d'Affaires, s'élève à 7,1 M€. Cela représente 75% du Chiffre d'Affaires trimestriel. Cette composante du Chiffre d'Affaires est en croissance continue depuis le début de l'année 2010.

La composante Fournisseurs du Chiffre d'Affaires SaaS, après une baisse en 2009 liée à la situation de l'économie globale, a été stable depuis le début de l'année. A l'avenir, l'augmentation de la fréquentation sur le hub des nouveaux fournisseurs et les volumes accrus stimuleront également la croissance de cette composante des revenus.

L'activité commerciale sur les deux composantes du Chiffres d'Affaires continue d'être forte en Amérique du Nord, en Amérique du Sud ainsi qu'en Europe.

2. Description générale de la situation financière :

EBITDA() et EBIT**

Des estimations non auditées du Compte de Résultat montrent que Hubwoo continue à améliorer son EBITDA(**), évalué à 900 K€ pour le 3^{ème} trimestre 2010 (1,3 M€ au 1^{er} semestre 2010).

L'EBIT du 3^{ème} trimestre est négatif, à (-200 K€), compte tenu de coûts de restructuration à hauteur de 300 K€.

3. Evènements importants au 3^{ème} Trimestre 2010 :

Hubwoo a signé une alliance mondiale stratégique avec Bristlecone, qui fait partie du groupe Mahindra, (C.A. de 8.0 Md US\$). Ensemble, les deux sociétés offrent une solution complète du process « Analyze to pay », dans toutes les régions du monde et quel que soit le modèle du projet : sur site, hébergé, outsourcing, et modèles hybrides. Cette alliance offre une flexibilité supplémentaire et complète aux clients et élargit le portefeuille produits.

Le niveau de 115.000 entreprises actives sur le réseau collaboratif à été atteint au cours du 3^{ème} trimestre 2010, soit une hausse de +85% par rapport au 3^{ème} trimestre 2009.

La masse critique du réseau est une composante essentielle du flux de revenus pour l'avenir de Hubwoo.

A propos de Hubwoo (www.hubwoo.com)

Hubwoo est le premier fournisseur mondial de solutions d'achats électroniques à la demande pour la communauté SAP. La société gère la plus importante communauté Business to Business avec plus de 150 grands groupes internationaux clients (dont 50 dans le « Fortune 1000 ») et plus de 115.000 fournisseurs connectés. Les principaux clients sont Honeywell, Shell, Evonik, EDF, Nokia, Michelin, Henkel, Statoil, The Hershey Company, CONSOL Energy, EcoPetrol, Carl Zeiss, Burton's Foods, The Dow Chemical Company, ENI et Graham Packaging. La société est implantée à l'échelle internationale avec des bureaux en Europe, en Amérique, Asie et a un partenariat stratégique avec SAP AG and IBM.

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

ISIN : **FR0004052561**, Euronext : **HBW.NX**, Reuters: **HBWO.PA**, Bloomberg: **HBW:FP**

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

(***)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.

**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

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

*(***)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.*