

## Chiffre d'affaires 2008 : 31,8 millions d'euros

Chiffre d'affaires du 4<sup>ème</sup> Trimestre 2008 : 8,8 millions d'euros

- 15 nouveaux contrats signés au 4<sup>ème</sup> trimestre 2008
- 27,4 M€ d'encours de chiffre d'affaires contractualisé (+31 % par rapport à 2007)

Paris – le 30 janvier 2009 : Hubwoo, leader mondial du marché des solutions d'Achats électroniques à la demande ou SaaS (« Software as a Service ») annonce l'information financière trimestrielle au titre du 4<sup>ème</sup> trimestre 2008, conformément à la Directive Transparence

### Un 4<sup>ème</sup> trimestre 2008 prometteur

Comme annoncé le 13 janvier dernier, Hubwoo a enregistré le meilleur trimestre de son histoire tant du point de vue des revenus que de la signature de nouveaux contrats dont le plus important jamais signé par la Société : un accord de 7 ans avec Sara Lee Corporation, dans le cadre de son partenariat avec IBM.

Mark Williams, Directeur Général de Hubwoo, commente : «*Nous pouvons aujourd'hui confirmer que les résultats du 4<sup>ème</sup> trimestre, avec un encours de chiffre d'affaires SaaS contractualisé de 27,4M€, à la fin de l'année 2008, par ailleurs en ligne avec l'objectif annoncé en début d'année, marquent l'entrée de Hubwoo dans sa première période de forte croissance organique.*

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

(Chiffres audités) en millions €	Chiffre d'Affaires Consolidé (1)					% Variation (2)
	T1	T2	T3	T4	Année	T4/T1
<b>2008</b>	7,3	7,6	8,1	8,8	31,8	+20,5%
<b>2007</b>	7,9	7,9	8,0	8,7	32,6	+9,5%
<b>% Variation 2008 / 2007 (2)</b>	-8,2%	-4,3%	1,1%	1,0%	-2,5%	

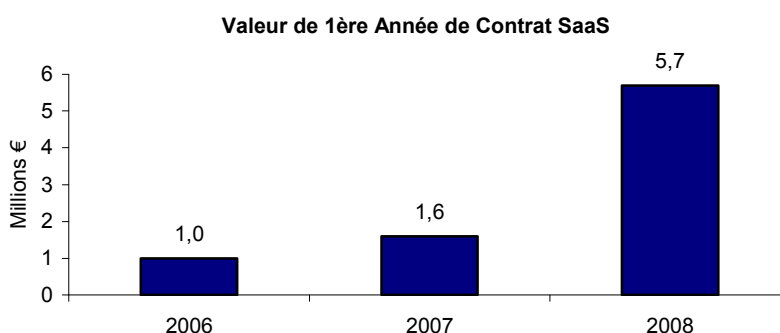
(1) Consolidation du chiffre d'affaires Intersources à compter du 01/08/2007, BlueSolutions à partir du 03/01/2008 & AchatPro depuis le 1/07/2008

(2) Pourcentages d'évolution calculés sur les nombres exacts et non sur les nombres arrondis présentés.

## Description générale de la situation financière et des résultats

Le chiffre d'affaires consolidé pour le 4<sup>ème</sup> trimestre 2008 s'est élevé à 8,8 millions d'euros soit un niveau équivalent à celui du 4<sup>ème</sup> trimestre 2007, malgré un contexte économique difficile.

Au total, Hubwoo a signé 15 nouveaux contrats SaaS au cours du trimestre, dont 4 avec de nouveaux clients. Le chiffre d'affaires SaaS dégagé par ces contrats dès la 1<sup>ère</sup> année sera de 2,2 M€, ce qui porte à un total de 5,7 M€ le chiffre d'affaires « SaaS 1<sup>ère</sup> année » pour l'ensemble des contrats signés en 2008 (2007 : 1,6 M€, +262%)



Le chiffre d'affaires pour l'année 2008 s'élève à 31,8M€, en ligne avec l'annonce faite en décembre 2008 et le 13 janvier 2009. (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. En conséquence, celle-ci affecte directement le résultat net de la Société.

Les chiffres définitifs, audités et certifiés seront communiqués à la fin du mois de mars au titre des comptes 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)

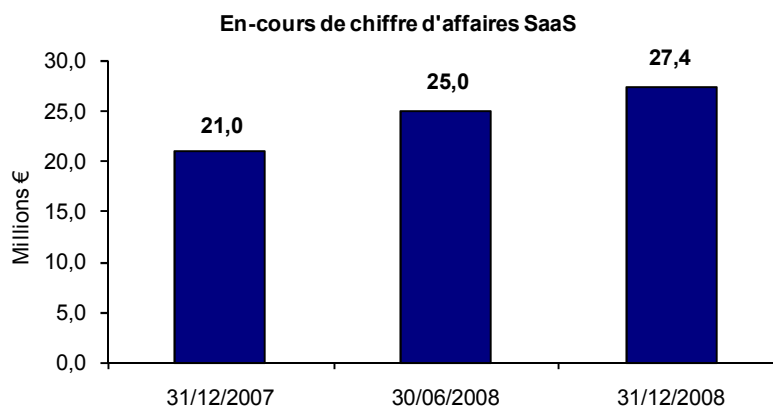
## Principaux indicateurs

Le tableau ci-après indique la répartition du chiffre d'affaires pour les activités SaaS et Services sur le 4<sup>ème</sup> trimestre 2008 ainsi que le détail du chiffre d'affaires contractualisé dans ce trimestre et l'en-cours sur les quatre prochains trimestres.

	T4 2008
<b>Chiffre d'affaires consolidé</b>	<b>8,8 millions €</b>
SaaS	6,6 millions €
Services	2,2 millions €
<b>Nouveaux Contrats - Valeur Totale SaaS</b>	<b>9,7 millions €</b>
<b>Nouveaux Contrats - Valeur SaaS 1ère Année</b>	<b>2,2 millions €</b>
<b>SaaS - En cours au 1/01/09 (CA Contrats sur 4 trimestres glissants)</b>	<b>27,4 millions €</b>

## 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 pour les 4 trimestres à venir évalué à 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 des revenus de Services en hausse également, permet d'envisager un chiffre d'affaires aux alentours de 9M€ au 1<sup>er</sup> trimestre. Comparé au chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> trimestre 2008, soit 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 du contexte économique : en effet, la proposition de valeur de Hubwoo, clairement orientée vers les réductions de coûts pour ses clients, est particulièrement pertinente 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 quant à 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](http://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**

Xavier Lablanche (Senior Vice President Marketing)

Tél : +33 (0)1 53 25 55 00

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