



Chiffre d'affaires des neuf premiers mois 2006 : +10,1%

Gain de quatre nouveaux clients

Amélioration de la rentabilité

Paris – 31 Octobre 2006 : cc-hubwoo (ISIN: FR0004052561), première place de marché mondiale dédiée aux solutions électroniques d'achat ainsi qu'à la gestion de réseaux de fournisseurs en ligne, annonce aujourd'hui son chiffre d'affaires pour les neuf premiers mois de l'année 2006.

Commentant le chiffre d'affaires du troisième trimestre, Alain Andréoli Président de cc-hubwoo a déclaré :
« La Société démontre sa capacité à gagner de nouveaux clients, à sécuriser des engagements à long terme avec ses clients existants et à développer de nouveau courant d'affaires en leur offrant des solutions innovantes. Nous sommes confiants sur notre avenir à long terme malgré l'impact négatif à court terme de la restructuration du portefeuille clients. Fondamentalement, notre plan d'actions visant à unifier, standardiser et mondialiser la société après les acquisitions successives, commence à payer. La société a amélioré sa structure de coûts et dispose désormais d'une base solide pour améliorer sa performance. »

(millions €) (1)	Jan-Sept-2006	Jan-Sept-2005	variation
Chiffre d'affaires consolidé	23,6	21,5	+10,1%
Chiffre d'affaires Pro forma (2)	23,6	25,5	- 7,5%
Chiffre d'affaires pro forma (sans Trade Ranger)	16,4	16,8	- 2,1%

(millions €) (1)	Q3-2006	Q3-2005	variation
Chiffre d'affaires consolidé	7,1	8,5	-16,5%

(1) Comptes non audités

(2) A périmètre et taux de change constants

Chiffre d'affaires des neuf premiers mois 2006 : +10,1%

Le chiffre d'affaires des neuf premiers mois de 2006 s'élève à 23,6 million euros, en augmentation de 10,1% par rapport à la même période de 2005, y compris l'intégration de Trade Ranger à compter du 17 mai 2005.

Sur base comparable (en incluant Trade Ranger au 1^{er} janvier 2005) et sur la même période, le chiffre d'affaires a baissé de 7,5%. Cette baisse est due principalement à la réduction du chiffre d'affaires de Trade Ranger. En effet, les accords contractuels de Trade Ranger avec ses clients, comme annoncé précédemment, conduisent à une baisse de chiffre d'affaires de 3 millions d'euros en 2006 et de 700 K€ en 2007. Ces contrats expirent fin 2007 et seront renégociés d'ici là.

Hors Trade Ranger, le chiffre d'affaires est quasiment stable sur les neuf premiers mois de 2006 par rapport à la même période de 2005.

Le chiffre d'affaires du troisième trimestre 2006 s'élève à 7,1 millions d'euros. Les contrats signés au troisième trimestre ainsi que ceux gagnés depuis lors devraient représenter un chiffre d'affaires annuel total supérieur à 2 millions d'euros. La montée en puissance de la contribution des nouveaux contrats dans le chiffre d'affaires prenant plusieurs mois, ceux-ci n'ont pratiquement pas contribué au chiffre d'affaires du troisième trimestre.

La Société anticipe un chiffre d'affaires pour l'année 2006 en croissance par rapport à 2005, hors effet Trade Ranger.

Gain de quatre clients, renouvellements et extensions de contrats.

cc-hubwoo gagne quatre nouveaux clients au troisième trimestre 2006:

- **Akzo Nobel**, un fabricant de peinture, de produits chimiques et de produits pour la santé basé aux Pays-Bas (13 milliards d'euros de chiffre d'affaires annuel) vient de rejoindre la longue liste des entreprises chimiques qui utilisent cc-hubwoo pour gérer leurs achats indirects ;
- **Consol Energy**, un producteur de charbon, de gaz et d'électricité basé à Pittsburgh aux Etats-Unis, a choisi cc-hubwoo pour un projet d'intégration en ligne de ses fournisseurs ;
- **Celanese USA** a aussi adopté le hub transactionnel de cc-hubwoo ainsi que son offre de gestion de catalogues électroniques pour un déploiement en Amérique du Nord ;
- En France, **Hôpitaux de Paris** a choisi cc-hubwoo pour son hub et son offre catalogues. Ce contrat est le premier que remporte cc-hubwoo à l'issue d'une procédure d'attribution d'un marché public.

En plus de ces nouveaux clients, la Société a signé plusieurs extensions de contrats et le renouvellement de contrats pluriannuels avec des clients importants. Depuis la fin du troisième trimestre la Société a gagné un nouveau grand compte pour un déploiement mondial. Cet engagement serait le plus important de toute l'histoire de cc-hubwoo en termes de nombre de fournisseurs et de nombre de catalogues.

Amélioration de la rentabilité

L'objectif prioritaire de cc-hubwoo demeure la création d'une base solide de croissance durable et prévisible qui permettra d'atteindre un résultat net et un cash flow opérationnel positifs, même si cela devait se faire au détriment de la croissance du chiffre d'affaires à court terme. La Société a encore en portefeuille certaines activités non stratégiques ou à marge négative. La transformation de ces activités est gérée avec prudence et sous contrôle rigoureux.

L'EBITDA de cc-hubwoo a été positif au cours des deux derniers semestres et la Société anticipe qu'il le sera encore au second semestre 2006. Le programme de réduction des coûts issu de la centralisation des plateformes technologiques et la mise en œuvre des synergies liées à l'intégration des sociétés acquises ces dernières années avancent à grands pas, et les progrès sont au-delà de ceux anticipés lors de la présentation des résultats semestriels en septembre dernier. La Société anticipe en conséquence un cash flow opérationnel et un résultat net positifs en 2007.

* *
*

cc-hubwoo est la première place de marché mondiale dédiée aux solutions électroniques d'achat ainsi qu'à la gestion de réseaux de fournisseurs en ligne. La société gère la plus importante communauté Business to Business avec plus de 60 grands groupes internationaux clients (dont 50 dans le « Fortune 1000 ») et plus de 12.000 fournisseurs connectés. Les principaux clients incluent Total, EDF-Gaz de France, Michelin, Shell, Thomson, Bayer, Henkel, Degussa, Alcatel, Safran, ConocoPhillips, The Dow Chemical Company, ENI, Repsol YPF, Solvay, Statoil. cc-hubwoo traite annuellement un volume de 2 millions de commandes pour 5 milliards d'euros de valeur de transaction. La société est implantée à l'international et possède des bureaux en France, Allemagne, Irlande et aux USA.

Coté au Compartiment C de l'Eurolist d'Euronext Paris
ISIN : FR0004052561, Reuters : HBWO.LN, Bloomberg : HBWO FP



Contacts :

cc-hubwoo

Mark Williams (Membre du Directoire et Directeur Financier)

Martin Volatier (Vice Président Marketing et Stratégie)

Tél. 01 53 25 55 00

Clarefi

Elisabeth Rocolle-Teyssier

Email: ert@clarefi.com

Tél. 06 07 27 19 34