

## Chiffre d'affaires 2007 : 32.6 millions d'euros

### Chiffre d'affaires du Quatrième Trimestre 2007 : 8.7 millions d'euros

- 6.9 millions d'euros de nouveaux contrats « Software as a Service » (SaaS)\* sur le quatrième trimestre 2007
- Forte demande sur les nouvelles solutions de « Sourcing » électronique

Paris – le 29 janvier 2008 : cc-hubwoo, l'Expert mondial des Achats Electroniques «The e-Purchasing Expert™», annonce aujourd'hui son chiffre d'affaires pour le quatrième trimestre 2007.

Mark Williams, Directeur Général de cc-hubwoo, commente : *“Le quatrième trimestre 2007 marque un tournant pour la société. La “transition” du chiffre d'affaires, qui a pesé sur notre entreprise, est maintenant accomplie et nous avons dorénavant une base solide pour accélérer notre croissance. L'accord récemment signé avec SAP porte déjà ses fruits, avec de nouveaux contrats importants gagnés au quatrième trimestre et une demande très encourageante pour nos nouvelles solutions de Sourcing électronique, qui seront l'un des axes majeurs du développement de notre société.”*

#### Chiffre d'affaires :

en Millions d'Euros (chiffres non audités)	T4 2006	T4 2007	% Variation (3)	2006	2007	% Variation (3)
Chiffre d'affaires Consolidé (1)	8,4	8,7	+3,6%	32,0	32,6	+1,8%
Chiffre d'affaires à Structure Constante (2)	8,6	8,7	+1,1%	34,4	35,2	+2,3%

(1) Consolidation du chiffre d'affaires d'Intersources à partir du 1<sup>er</sup> août 2007.

(2) Comprenant le chiffre d'affaires Intersources pour l'intégralité des périodes, à taux de change constant.

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

Le chiffre d'affaires consolidé pour le 4<sup>ème</sup> trimestre 2007 s'est élevé à 8,7 millions d'euros, représentant une croissance de 3,6% comparé à la même période 2006. A base constante, le chiffre d'affaires a progressé de 1,1% par rapport au 4<sup>ème</sup> trimestre 2006.

La mise en œuvre de notre nouveau contrat avec SAP a réellement débuté sur le 4<sup>ème</sup> trimestre 2007. Les résultats sont très encourageants : 6 clients ont signé pour des solutions SaaS, dont 3 intégrant des solutions e-Sourcing, témoignage de la collaboration plus étroite entre cc-hubwoo et les équipes locales de SAP.

Le chiffre d'affaires consolidé pour l'année 2007 est de 32.6 millions d'euros, représentant une croissance de 1.8% comparé à 2006. A structure constante, le chiffre d'affaires a progressé de 2.3% pour atteindre 35.2 millions d'euros.

En 2007, le chiffre d'affaires a subi l'effet défavorable de la faiblesse du dollar américain (environ un tiers des revenus sont libellés en dollars américains) et de la transition de notre chiffre d'affaires (voir ci-dessous). Ces effets ont été compensés par l'acquisition d'Intersources en août 2007.

\* 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. Les clients n'achètent pas la technologie mais paient une redevance pour son utilisation.

## Répartition du chiffre d'affaires

Afin de donner plus de visibilité sur ses performances, la société a établi des indicateurs détaillés de mesures, introduits pour la première fois et qui seront systématiquement présentés au cours des prochains trimestres.

L'entreprise a essentiellement deux sources de revenus :

- **Les revenus d'abonnement «Software as a Service » (SaaS)**

Pour cc-hubwoo, ces abonnements sont relatifs à la fourniture de technologies de e-Sourcing, e-Procurement, facturation électronique et de réseaux (hub, catalogue et connectivité). Ils sont généralement encadrés par des contrats fixes pluriannuels et peuvent intégrer des éléments variables liés aux paramètres d'usage (nombre d'utilisateurs, nombre de transactions, etc).

Les avantages de ce modèle pour les clients sont la mise en œuvre et l'adoption accélérées (donc un retour sur investissement plus rapide) et la capacité à comptabiliser la redevance comme dépenses et non comme un investissement en capital. Le vendeur bénéficie d'un niveau élevé de récurrence et donc de visibilité sur ses revenus.

- **Les revenus des Services**

Ce sont les revenus liés à la prestation d'expertise professionnelle pour le déploiement des solutions Achats chez les clients. Ces revenus peuvent être liées à la mise en œuvre de solutions SaaS chez un client ou être indépendants. En règle générale, tout client pour lequel cc-hubwoo met en œuvre des solutions de type SaaS, génère également des revenus liés aux services adaptés à la configuration et l'implémentation de la technologie, la conduite du changement, l'adoption par les utilisateurs et leur formation, ainsi que l'affiliation des fournisseurs, les migrations, etc.

cc-hubwoo a toujours apporté à ses clients des prestations de services liés à la technologie, mais elles n'ont jamais été identifiées de manière séparée dans le passé. Suite à l'acquisition d'Intersources en 2007 et de blueSolutions en janvier dernier, le chiffre d'affaires des Services a sensiblement augmenté, principalement pour les Services indépendants (non-SaaS).

Le tableau ci-après indique la répartition du chiffre d'affaires pour les activités SaaS et Services sur le 4<sup>ème</sup> trimestre 2007 ainsi que le détail du chiffre d'affaires contractualisé dans ce trimestre et l'en-cours sur les quatre prochains trimestres.

Chiffre d'affaires consolidé	T4 2007
<b>Total</b>	<b>8,7 millions €</b>
SaaS	5,9 millions €
Services	2,8 millions €

Nouveaux Clients	T4 2007
<b>Total</b>	<b>11</b>
SaaS	6
Services	5

SaaS - Nouveaux Contrats	Valeur Totale Contrat	1ère Année
<b>Total</b>	<b>6,9 millions €</b>	<b>2,4 millions €</b>
SaaS	5,0 millions €	1,5 millions €
Services	1,9 millions €	0,9 millions €

<b>SaaS - En cours (CA Contrats sur 4 trimestres glissants)</b>	<b>21,0 millions €</b>
---	------------------------

## Transition de chiffre d'affaires & Trade Ranger

L'entreprise a subi une transition dans sa base de chiffre d'affaires au cours des trois dernières années. Cette transition est liée à deux éléments principaux :

- **Activités à faibles marges / non cœur de métier**  
Certains contrats généraient une marge faible, voire négative, ou étaient liés à des activités éloignées de nos métiers principaux.
- **Les clients Trade Ranger**  
L'acquisition de Trade Ranger Inc en 2005, a apporté à cc-hubwoo huit clients importants, dont les contrats fixes, sur trois ans, entraînaient une réduction de chiffre d'affaires entre 2005 et 2007. A partir de 2008, ces contrats devaient être renégociés aux conditions du marché.

Toutes les activités à faible marge et non cœur de métier ont cessé et chacun des huit contrats (ex Trade Ranger) a été reconduit ou est dans les dernières étapes de formalisation.

Cependant, alors que la majorité de ces contrats a été renouvelée en des termes similaires à ceux de 2007, deux contrats importants ont été renégociés avec une réduction du périmètre et un niveau de revenus sensiblement plus faible. Cela entraîne une diminution du chiffre d'affaires SaaS sur 2008 d'environ 4 M € par rapport à la fin de 2007. Comme indiqué ci-dessus, les contrats signés au 4<sup>ème</sup> trimestre compensent déjà cette réduction à hauteur de 1,5 M €. L'encours de chiffre d'affaires de 21 millions €, pour les quatre prochains trimestres à compter du 1er janvier 2008, tient compte de ces effets.

La société communiquera sur l'évolution de sa progression lors des résultats de l'année 2007.

\* \*  
\*

## A propos de cc-hubwoo ([www.cc-hubwoo.com](http://www.cc-hubwoo.com))

cc-hubwoo est le leader mondial Expert des Achats Electroniques « The ePurchasing expert <sup>TM</sup> ». La société gère la plus importante communauté Business to Business avec plus de 100 grands groupes internationaux clients (dont 50 dans le « Fortune 1000 ») et plus de 13.000 fournisseurs connectés. Les principaux clients Total, BASF, EDF, Gaz de France, Michelin, Shell, Bayer, Henkel, Evonik, Alcatel, Safran, ConocoPhillips, The Dow Chemical Company, ENI, Repsol YPF, Solvay et Statoil. cc-hubwoo traite annuellement un volume de 4,5 millions de transactions pour 7 milliards d'euros de valeur d'achat. 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:

### cc-hubwoo

Xavier Lablanche (Senior Vice President Marketing)

Tel. : +33 (0)1 53 25 55 00

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

### Publicis Consultants

Relations Presse

Vilizara Lazarova

Tel. : +33 (0)1 44 43 74 81

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

Relations Analystes et Investisseurs

Charlotte Bourgeois-Cleary

Tel.: +33 (0)1 44 43 75 13

[charlotte.bourgeois-cleary@consultants.publicis.fr](mailto:charlotte.bourgeois-cleary@consultants.publicis.fr)