



Information Financière des 2^{ème} Trimestre et 1^{er} Semestre 2008

Chiffre d'Affaires du 2^{ème} Trimestre 2008 : 7,6M€

Chiffre d'Affaires du 1^{er} Semestre 2008 : 14.9M€

- Chiffre d'Affaires « Software as a Service » (SaaS)* : 5,7M€
- 2,4M€ de valeur totale de Nouveaux Contrats SaaS* signés sur le 2^{ème} Trimestre
- 9 Nouveaux Clients SaaS*
- Prévision de Perte sur le 1^{er} Semestre 2008
- Faits Majeurs du 1^{er} Semestre 2008

Paris – 31 juillet 2008: Hubwoo, leader mondial de solutions d'achats électroniques à la demande SaaS ("Software as a Service") diffuse l'information financière trimestrielle et Semestrielle au titre des 2^{ème} trimestre et 1^{er} semestre 2008, en application de la Directive Transparence.

Mark Williams, Directeur Général de Hubwoo déclare : *"Sur les trois trimestres suivant la signature de notre nouvel accord avec SAP, Hubwoo a signé avec 15 nouveaux clients SaaS, pour une valeur totale de contrat SaaS de 8,7 M€, dont 3,8 M€ au titre de la première année de contrat ; soit un montant supérieur au cumul des trois années précédentes. La valeur de première année de contrats SaaS enregistrée sur le 2^{ème} trimestre 2008, soit 1,6M€, est la plus élevée, jamais réalisée, depuis la création de la Société.*

Avec ce rythme d'acquisition de nouveaux clients, nous envisageons une croissance organique du chiffre d'affaires SaaS de plus de 20% sur l'année prochaine. Les comparaisons sur cette année sont impactées par les 6 M€ de perte de revenus liée à la phase finale de la transition des clients de Trade Ranger, mais la croissance sous-jacente va bientôt se matérialiser "

Il ajoute : *"Je suis convaincu que nous sommes sur la bonne voie. La coopération avec les équipes SAP sur le terrain commence à porter ses fruits. Les États-Unis, où nous avons une équipe de vente établie, a contribué aux deux tiers de nos nouveaux revenus SaaS sur le 2^{ème} trimestre. Notre nouvelle équipe de ventes en Europe, très active, apportera une contribution significative dès le 4^{ème} trimestre "*

Chiffres d'Affaires :

Chiffre d'Affaires du 2^{ème} trimestre 2008

en Millions d'Euros (chiffres audités)	T1 2008	T1 2007	% Variation (2)	T2 2008	T2 2007	% Variation (2)	% Variation T2/T1 (2)
Chiffre d'affaires Consolidé (1)	7,3	7,9	-8,2%	7,6	7,9	-4,3%	+3,6%

(1) Consolidation du chiffre d'affaires d'Intersources à compter du 1^{er} août 2007 et de blueSolutions à partir du 1^{er} janvier 2008.

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

Pour le 2^{ème} trimestre 2008, le chiffre d'affaires s'établit à 7,6 millions d'euros, en recul de -4,3% par rapport à la même période de 2007. La chute du chiffre d'affaires de Trade Ranger a eu un impact négatif d'environ 1,5 M€ (20%) sur le second trimestre de cette année.

** 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.*



Le chiffre d'affaires du 2^{ème} trimestre 2008 croît de 3,6% par rapport au trimestre précédent. La transition de Trade Ranger étant maintenant achevée, la Société prévoit une croissance régulière de chiffre d'affaires à chaque trimestre.

Chiffre d'Affaires du 1^{er} Semestre 2008

en Millions d'Euros (chiffres audités)	S1 2008	S1 2007	% Variation (2)
Chiffre d'affaires Consolidé (1)	14,9	15,8	-6,3%

(1) Consolidation du chiffre d'affaires d'Intersources à compter du 1^{er} août 2007 et de blueSolutions à partir du 1^{er} janvier 2008.

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

Au 1^{er} premier semestre 2008, le chiffre d'affaires ressort à 14,9M€, en baisse de -6,3% par rapport au 1^{er} semestre 2007.

Comme annoncé précédemment, la transition de chiffre d'affaires de Trade Ranger entraîne une diminution de 6M€ sur l'ensemble de l'année 2008, par rapport à 2007. Cela se reflète dans le chiffre d'affaires du premier semestre.

Description Générale de la Situation Financière :

Répartition du Chiffre d'Affaires

Le tableau ci-après donne une ventilation du chiffre d'affaires lié aux solutions SaaS et aux Services pour les 2^{ème} trimestre et 1^{er} semestre 2008 ; il détaille du chiffre d'affaires contractualisé et l'encours sur les 4 prochains trimestres.

Hubwoo tire ses revenus de deux sources :

- **Les revenus d'abonnement « Software as a Service » (SaaS)**
contrats pluriannuels de fourniture de technologies d'e-Sourcing, d'e-Procurement, de facturation électronique et de réseaux (hub, catalogues et connectivité).
- **Les revenus des Services**
prestation d'expertise professionnelle pour la sélection, la mise en œuvre, le fonctionnement et le support technologique dans les domaines d'e-Procurement et d'e-Sourcing. Ces services peuvent être, soit liés à la fourniture de solutions SaaS chez un client, soit fournis de manière indépendante.



	T2 2008	S1 2008
Chiffre d'affaires consolidé	7,6 millions €	14,9 millions €
SaaS	5,7 millions €	11,4 millions €
Services	1,9 millions €	3,5 millions €
Nouveaux Clients	10	23
SaaS	5	9
Services	5	14
Nouveaux Contrats SaaS - Valeur Totale de Contrat	2,4 millions €	4,8 millions €
SaaS	2,0 millions €	3,7 millions €
Services	0,4 million €	1,1 millions €
Nouveaux Contrats SaaS - Valeur 1ère Année de Contrat	1,9 millions €	2,9 millions €
SaaS	1,6 millions €	2,2 millions €
Services	0,3 million €	0,7 million €
SaaS - En cours (CA Contrats sur 4 trimestres glissants)	25,0 millions €	25,0 millions €

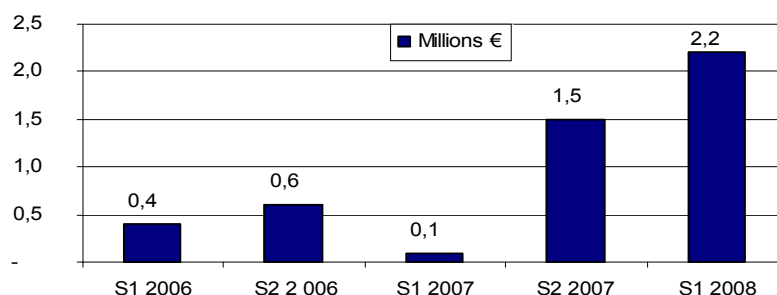
9 Nouveaux Clients SaaS

Au 1^{er} semestre 2008, 9 nouveaux clients ont confié à la Société la mise en œuvre de technologies SaaS. Les principaux clients sont Lloyds Registrars, Birdseye, SAB Miller, Purdue Pharma, Graham Packaging, Clorox, Petrotrin, et un groupe chimique en Asie. Diageo, un des clients pour les services a étendu son partenariat avec hubwoo avec la mise en œuvre des solutions de e-Procurement.

En outre, 14 nouveaux clients ont fait appel à Hubwoo Services pour la mise en œuvre de solutions de eSourcing ou SRM (Supplier Relationship Management), la gestion de leurs événements de Sourcing ou la formation des utilisateurs et la conduite du changement.

Valeur de Première Année de Contrat SaaS

Accélérant la tendance du 4^{ème} trimestre 2007, le 1^{er} semestre démontre une croissance significative du chiffre d'affaires contractuel pour la 1^{ère} année de contrat SaaS.



Ceci est le résultat direct du renforcement de la collaboration commerciale avec SAP. Depuis la signature du nouvel accord en novembre dernier, la Société a démontré sa capacité à créer de la croissance organique.



En-cours de Chiffre d'Affaires SaaS sur 4 Trimestres

La Société a débuté l'année avec un en-cours de chiffre d'affaires SaaS pour les 4 trimestres à venir de 21 M€. Celui-ci a atteint 22,6M€ à la fin du mois de juin 2008. L'acquisition de la société AchatPro, ajoute 2,4M€ à cet en-cours, l'amenant à un total de 25M€. L'objectif pour la fin de cette année 2008 qui avait été fixé auparavant à 25M€ est donc augmenté à 27,4M€.

Perspectives de Résultats pour le 1^{er} Semestre 2008

La Société a fortement restructuré et renforcé ses organisations commerciales pour soutenir la demande croissante provenant de la collaboration avec SAP, aussi bien les forces de vente SaaS que les équipes de consultants dédiés aux services.

En parallèle, Hubwoo continue à investir pour rationaliser son infrastructure informatique. La dernière phase de migration des deux derniers Hubs collaboratifs en un seul, et des trois centres de données vers un centre unique, devrait être achevée vers la fin de 2008.

En conséquence de ces investissements continus, ainsi que des investissements en cours dans Xupply et enfin de la phase finale de la transition du chiffre d'affaires de Trade Ranger, la Société s'attend à annoncer une perte nette d'environ 5 M€ pour le 1^{er} semestre 2008, dont 1 M€ de coûts exceptionnels de restructuration.

Sur la base de la croissance organique engagée, Hubwoo s'est fixé un objectif de retour à la rentabilité au 1^{er} trimestre 2009. Par la suite, avec une base installée stable et une forte croissance organique, la société démontrera une forte rentabilité.

Faits Majeurs du 1er Semestre 2008 :

Transition de Management

M. Mark Williams a été nommé Directeur Général, avec effet à compter du 7 janvier 2008. Il a été élu au Conseil d'Administration par les actionnaires le 26 juin 2008.

Djamel Agaoua, précédemment Président du Directoire d'AchatPro a été nommé Senior Vice President et Directeur Financier de Hubwoo, en charge de la finance et des ressources humaines. Il reporte à Mark Williams.

Acquisition de blueSolutions Inc.

Comme annoncé le 3 janvier 2008, Hubwoo a renforcé ses activités de Services aux Etats-Unis avec l'acquisition de la société blueSolutions, une société de services, basée à Chicago, dédiée au conseil en solutions d'Achats.



Acquisition d'AchatPro

Annoncée le 14 mai 2008, l'acquisition de la société AchatPro, pour un montant de 2,9 M€, a été finalisée le 30 juin dernier. Avec 40 collaborateurs en France et en Bulgarie, AchatPro a réalisé un chiffre d'affaires de 2,9 M€ en 2007.

Les équipes françaises d'AchatPro vont rejoindre les locaux de Hubwoo au cours de l'été et des groupes de travail ont été organisés afin que l'intégration opérationnelle soit achevée d'ici la fin de cette année. Les équipes de ventes ont fusionné et tous les clients ont été rencontrés afin d'expliquer la stratégie d'intégration. Lagardère Active, Louvre Hôtels et Casino ont déjà renouvelé et prolongé leurs contrats.

Augmentation de Capital Réservée à COFIBRED

Lors de l'assemblée générale qui s'est tenue à Paris le 26 juin 2008, les actionnaires de Hubwoo ont approuvé l'émission de 8 333 334 actions à 0,66€ par actions, réservées à COFIBRED et représentant un total de 5,5 M€. COFIBRED, filiale de la BRED BANQUE POPULAIRE est devenu le premier actionnaire de la Société avec 13,7% du capital et s'est engagé à rester un actionnaire de référence pour une durée minimale de deux ans.

* *
*

A propos de Hubwoo (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 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. 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 **Compartment C de l'Eurolist d'Euronext Paris**.

ISIN : **FR0004052561**, Reuters : **HBWO.LN**, Bloomberg : **HBWO FP**

Contacts:

Hubwoo

Xavier Lablancherie (Senior Vice President Marketing)

Tél: +33 (0)1 53 25 55 00

E-mail: contact@hubwoo.com

Publicis Consultants

Media

Vilizara Lazarova

Tél : +33 (0)1 44 43 74 81

vilizara.lazarova@consultants.publicis.fr

Contact Analystes & Investisseurs

Robert Amady

Tél: +33 (0)1 44 43 66 06

robert.amady@consultants.publicis.fr