

Information Financière du 1^{er} Semestre 2008

Chiffre d'Affaires du 1^{er} Semestre 2008 : 14,9M€

Résultat Net du 1^{er} Semestre 2008 : -5,3M€

- Chiffre d'Affaires « Software as a Service » (SaaS) : 11,4M€
- Forte croissance du chiffre d'affaires de nouveaux contrats « SaaS»
- Perte de -5,3M€ liée à la transition de chiffre d'affaires de Trade Ranger et des coûts de restructuration
- Perspectives de Chiffre d'affaires et de résultat
- Faits marquants du 1^{er} semestre 2008

Paris – 11 septembre 2008: Hubwoo, leader mondial de solutions d'achats électroniques à la demande SaaS ("Software as a Service") diffuse l'information financière Semestrielle au titre du 1^{er} semestre 2008, en application de la Directive Transparence.

Commentant les résultats du 1^{er} semestre 2008, Mark Williams, Directeur Général de Hubwoo, déclare : *"La perte importante du premier semestre provient d'une part de la transition de notre chiffre d'affaires avec les clients de Trade Ranger, et d'autre part, des coûts de restructuration. Maintenant que cela est derrière nous, avec une base de revenus désormais stable, la croissance organique nous permettra de revenir à la rentabilité à court terme."*

Il a ajouté: *"Nous sommes sur la bonne voie, notre stratégie axée sur SAP, transformée depuis la signature de notre nouvel accord en novembre dernier, commence à porter ses fruits. Notre organisation américaine génère les deux tiers du chiffre d'affaires SaaS réalisé avec les nouveaux clients, et en Europe, le renouvellement de notre force de vente apportera sa contribution pleine et entière à partir du dernier trimestre de cette année. Nous nous attendons à une perte réduite pour le 2nd semestre et prévoyons le retour à la rentabilité au 1^{er} semestre 2009. "*

Données Financières 1^{er} semestre 2008

Millions €	S1 2008	S1 2007	2007
CHIFFRE D'AFFAIRES	14,9	15,9	32,6
Coût des ventes & dépenses opérationnelles	17,6	15,4	30,6
<i>Dont Frais de Personnel</i>	10,1	7,5	16,5
<i>Dont Charges Externes</i>	7,1	7,7	13,6
EBITDA	-2,7	0,5	2,0
Dépréciations & Provisions	-1,3	-1,1	-2,8
Restructuring & Autres	-1,3	0,7	0,9
RESULTAT NET	-5,3	0,0	0,1

Au 1^{er} 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, compensée partiellement par le chiffre d'affaires des services et des nouveaux clients.

Le résultat opérationnel avant dotations aux amortissements, dépréciation des actifs d'exploitation et charges et produits non récurrents (EBITDA) s'établit à -2,7M€ pour le 1^{er} semestre 2008 contre 0,5M€ pour le 1^{er} semestre 2007. Le résultat opérationnel courant s'établit à -5,0M€ et le résultat net, après résultat financier et impôt à -5,3 M€ dont 1,0M€ de coûts exceptionnels de restructuration.

La Société a fortement restructuré son organisation commerciale pour soutenir la demande croissante provenant du partenariat renforcé 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 IT. 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 avant la fin de l'année 2008. Cet effort de rationalisation aura un impact positif sur les dépenses informatiques de la société tout au long de l'année 2009.

Perspectives de Chiffre d'Affaires et de Résultat

La Société avait fixé un objectif de chiffre d'affaires pour l'année 2008 à 35M€. Tenant compte du chiffre d'affaires du 1^{er} semestre, l'objectif annuel pour 2008 est ramené à 34M€.

Sur la base de la croissance organique engagée, Hubwoo s'est fixé un objectif de retour à la rentabilité au 1^{er} trimestre 2009, après une perte réduite sur le 2nd semestre 2008. Par la suite, avec une base installée stable et une forte croissance organique, la société démontrera une solide rentabilité.

Faits marquants du 1^{er} semestre 2008

Transition de Management

Suite à sa démission de ses fonctions de Président Directeur Général avec effet au 7 janvier 2008 et à la dissociation des fonctions de Président et de Directeur Général, Alain Andréoli a été maintenu dans ses fonctions de Président du Conseil d'Administration.

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.

Le Groupe 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

La société Achat Pro S.A. a fait l'objet d'une acquisition en date du 30 juin 2008, pour un montant total de 2,9M€.



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 euros par action, dans le cadre de l'augmentation de capital réservée à COFIBRED et représentant un montant total de 5,5M€, dont 5,0M€ de nominal et 0,5M€ de prime d'émission. COFIBRED, filiale de la BRED BANQUE POPULAIRE est devenue 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 **Compartiment 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