



Information Financière du 3^{ème} Trimestre 2008

Chiffre d'Affaires du 3^{ème} Trimestre 2008 : 8,1M€

- Chiffre d'Affaires « Software as a Service » (SaaS)* : 6,2M€
- 5M€ de valeur totale de Nouveaux Contrats SaaS* signés sur le 3^{ème} Trimestre
- 6 Nouveaux Clients SaaS*

Paris – 28 octobre 2008 : Hubwoo, leader mondial de solutions d'achats électroniques à la demande SaaS ("Software as a Service") annonce l'information financière trimestrielle au titre du 3^{ème} trimestre 2008, conformément à la Directive Transparence.

Chiffre d'Affaires du 3^{ème} trimestre 2008

en millions €	Chiffre d'Affaires Consolidé (1)			% Variation (2)	
	T1	T2	T3 (3)	T2/T1	T3/T2
2008	7,3	7,6	8,1	+3,6%	+7,2%
2007	7,9	7,9	8,0	-0,6%	+1,4%
% Variation 2008 / 2007 (2)	-8,2%	-4,3%	+1,1%		

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

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

(3) chiffres non audités

Pour le 3^{ème} trimestre 2008, le chiffre d'affaires s'établit à 8,1 millions d'euros, en progression de +1,1% par rapport à la même période de 2007.

Mark Williams, Directeur Général de Hubwoo déclare : "Les résultats du 3^{ème} trimestre confirment l'augmentation du nombre de nouveaux contrats, depuis la signature de notre nouvel accord avec SAP au 4^{ème} trimestre de l'année dernière. La croissance organique qui en résulte apparaîtra clairement dès le 1^{er} trimestre 2009, lorsque les revenus de Trade Ranger ne seront plus dans les comparatifs. "

Il ajoute : "Sur les trois premiers trimestres de cette année, nous avons plus que doublé la valeur de 1^{ère} année des nouveaux contrats SaaS, comparé à toute l'année 2007, grâce à la coopération étroite avec les organisations locales de SAP et les nouvelles opportunités provenant de notre récent partenariat avec IBM. Les nouveaux contrats des derniers trimestres ont été signés principalement au Royaume-Uni et aux États-Unis ; nous comptons sur une forte contribution pour le 4^{ème} trimestre des équipes commerciales européennes, suite à la réorganisation majeure réalisée 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 qui n'achètent pas la technologie mais paient une redevance pour son utilisation.



Descriptif Général de la Situation Financière :

Indicateurs

Le tableau ci-après donne une ventilation du chiffre d'affaires lié aux solutions SaaS et aux Services pour le 3^{ème} trimestre 2008 ; il détaille le 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.

	T3 2008
Chiffre d'affaires consolidé	8,1 millions €
SaaS	6,2 millions €
Services	1,9 millions €
Nouveaux Contrats SaaS - Valeur Totale de Contrat	5,0 millions €
SaaS	3,0 millions €
Services	2,0 millions €
Nouveaux Contrats SaaS - Valeur 1ère Année de Contrat	2,8 millions €
SaaS	1,3 millions €
Services	1,5 millions €
SaaS - En cours (CA Contrats sur 4 trimestres glissants)	26,0 millions €

Les Clients

Au cours du 3^{ème} trimestre 2008, la Société a signé 6 nouveaux contrats SaaS pour des solutions spécifiques ou des suites complètes, couvrant l'ensemble de la gamme des technologies de e-sourcing, d'approvisionnement électronique et de collaboration fournisseurs. Sur les 9 premiers mois de l'année, Hubwoo a gagné 15 nouveaux clients, contre 12 nouveaux clients pour l'ensemble de l'année 2007.

Au 3^{ème} trimestre, les nouveaux contrats ont été réalisés principalement aux États-Unis, où près de 2/3 des nouveaux contrats, en valeur, ont été signés. Parmi les nouveaux clients, on compte un Groupe chimique international, American Greetings, Vought Aircraft Industries, Swiss Re, Inergy Automotive Systems aux États-Unis et Weetabix Food Co au Royaume-Uni. Un contrat d'extension significatif a été signé avec la société Birds Eye, également au Royaume-Uni.

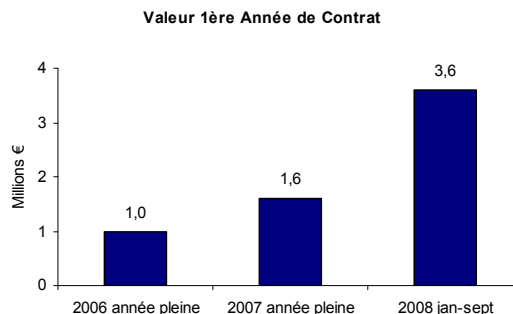
Hubwoo poursuit le développement des synergies entre la vente de technologies et les services. Les clients SaaS demandent de plus en plus de soutien pour des campagnes de sourcing, pour le déploiement international des solutions, ou pour faciliter l'adoption par les utilisateurs dans le cadre de programmes de gestion du changement. Le chiffre d'affaires des services, de 1,9 M € pour le 3^{ème} trimestre, est constitué pour 48% de services indépendants et pour 52% de services liés à la mise en œuvre des technologies SaaS.



Valeur de Première Année de Contrat SaaS

Au cours du 3^{ème} trimestre 2008, la Société a signé des nouveaux contrats SaaS pour une valeur de 1^{ère} année de contrat s'élevant à 1,3M€.

Depuis le nouvel accord commercial signé avec SAP en novembre 2007, la Société a démontré sa capacité à développer la valeur de nouveaux revenus SaaS contractualisés, qui a plus que doublé sur les 3 premiers trimestres de 2008, comparé à l'année entière 2007.



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 26 M€ à la fin du mois de septembre 2008, soit une croissance de +23%. L'objectif qui a été fixé à 27,4M€ pour la fin de cette année 2008, est confirmé, soit +30% par rapport la fin de l'année précédente.

* *
*

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 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**

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