

Information financière du 2ème trimestre 2012

Chiffre d'affaires: 8,7 M€, avec les deux composantes SaaS et Services stables par rapport au premier trimestre 2012**

Paris – 31 Juillet 2012 – Hubwoo (Euronext: HBW.NX), leader mondial du marché des solutions d'achat et vente en B2B dans le cloud, diffuse aujourd'hui l'information financière au titre du 2^{ème} trimestre 2012, en application de la Directive Européenne Transparence.

Gregory Mark, Président-Directeur Général de Hubwoo, déclare: *“Nous demeurons prudents en ce qui concerne la croissance du Chiffre d'affaires de 2012, et ce, principalement du fait de l'environnement économique défavorable. Néanmoins, Hubwoo continue de faire évoluer son Business Network, ce qui nous met en bonne position pour croître dans le futur. Les investissements réalisés afin d'optimiser la structure de coûts et ceux sur le Business Network, notre réseau de commerce en B2B, sont un levier fondamental pour développer l'intérêt pour le cloud, les réseaux communautaires et ainsi développer de nouvelles sources de revenu”.*

Chiffre d'affaires:

En millions d'€	T1 2011	T2 2011	T1 2012	T2 2012	1er Sem 2011	1er Sem 2012	% Variation T2 2012 / T2 2011 (*)	% Variation 1er Sem 2012 / 1er Sem 2011 (*)
Chiffre d'Affaires Consolidé	9.0	8.8	8.7	8.7	17.8	17.4	-2%	-2%
SaaS(**)	6.9	6.8	6.9	7.0	13.7	13.9	1%	1%
Services	2.1	2.0	1.8	1.7	4.1	3.5	-11%	-12%

(Chiffres 1er Sem 2012
non audités)

(*) Pourcentages calculés sur les nombres exacts et non sur les nombres arrondis présentés

(**) 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.



Le Chiffre d’Affaires du 2ème trimestre est globalement stable par rapport au 2ème trimestre de 2011 (-2%) et par rapport au précédent trimestre de 2012.

Le SaaS, composante récurrente du Chiffre d’affaires, s’élève à 7 M€ et représente 80% du Chiffre d’affaires total du trimestre. Comparée au 2ème trimestre 2011, la composante SaaS est en amélioration de 1%.

La composante Services du Chiffre d’affaires est en retrait par rapport au 2ème trimestre de 2011 (-11%), essentiellement du fait de réductions de prix et d’optimisations dans le déploiement des solutions, d’une part, et de retards dans la prise de décision de lancement de nouveaux projets de la part de clients et prospects en Europe, d’autre part.

Principaux évènements du 2ème trimestre 2012

Nouveaux contrats et activité commerciale

Parmi les nouveaux contrats du trimestre, sont à signaler ceux avec Arkema, Pacific Rubiales, Takeda et le renouvellement confirmé de la relation contractuelle en place depuis de nombreuses années avec Electricité de France.

Renouvellement de l'accord "Business Process Outsourcing" avec SAP

En juin Hubwoo a annoncé l’extension de son accord global de “Business Process Outsourcing” avec SAP AG. Ce renouvellement marque à présent le succès commercial de l’accord en place et donne un cadre au développement de nouvelles activités et à la coopération commercial entre les deux entreprises. L’accord est étendu pour un minimum de trois nouvelles années.

Nouveaux produits

Le “Business Network” fonde son développement sur trois deux plus importants vecteur de croissance des technologies du 21ème siècle – communauté, recherche et cotation – dans le cadre de plateformes transactionnelles B2B. Au cours du trimestre Hubwoo a mis à la disposition de ses clients de significatives améliorations fonctionnelles.

- Invoice & Payment Status – offre du réseau qui permet de simplifier la réconciliation des paiements et des factures
- Supplier Master Synchronization – nouvelle fonctionnalité qui permet l’échange des « Master Data » et leur synchronisation parmi les différents systèmes du back-office. Cette fonctionnalité permet d’améliorer la gestion des données en termes de temps de traitement et de fidélité.

Croissance du Business Network

Le Business Network d’Hubwoo compte à présent près de 300.000 sociétés participantes. Ce nombre étant fondamental pour la masse critique qu’il représente pour les acheteurs et les fournisseurs, et, par ailleurs, comme base de développement de revenus additionnels pour la société.



A propos d'Hubwoo (www.hubwoo.com)

Leader mondial du marché des solutions d'achat et vente en B2B dans le cloud, Hubwoo gère un réseau (Business Network) de plus de 300.000 sociétés, et compte plus de 100 entreprises multinationales en tant qu'acheteurs, dont plus de 50 font partie du Global 1.000, parmi les plus significatives, Honeywell, Shell, Evonik, EDF, Nokia, Monsanto, Michelin, Henkel, Statoil, The Hershey Company, CONSOL Energy, EcoPetrol, Carl Zeiss, Burton's Foods, The Dow Chemical Company.

Hubwoo opère en France, et dispose de plusieurs bureaux aux U.S., en Allemagne, au Royaume Uni, aux Philippines, en Belgique et en Europe de l'Est.. Coté au Compartiment C de Euronext Paris Eurolist. ISIN: **FR0004052561**, Euronext: **HBW**, Reuters: **HBWO.PA**, Bloomberg: **HBW:FP**

Contacts Hubwoo

Rinus Strydom (SVP Marketing & Product Management)

Sergio Lovera (Chief Financial Officer)

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

E-mail: contact@hubwoo.com