

Information Financière du 1^{er} Semestre 2012

- **Chiffre d’Affaires : 17,4 M €, stable par rapport au 1^{er} semestre 2011**
- **EBITDA(*) : 1,3 M €, en baisse par rapport au 1^{er} semestre 2011, du fait de charges non récurrentes**

Paris – 30 Août 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 1^{er} semestre 2012, en application de la Directive Européenne Transparence.

Greg Mark, Président Directeur Général d’Hubwoo, déclare: *“Le 31 Juillet nous avons communiqué un Chiffre d’affaires de 17,4 M € et nous confirmons aujourd’hui un EBITDA(*) de 1,3 M €, en retrait par rapport à 2011, du fait de coûts non récurrents et des investissements en cours sur le « Business Network ». Hubwoo continue d’investir significativement sur son Business Network et continue à innover pour soutenir sa croissance future. Le “Business Network” se base sur les puissants leviers des technologies des réseaux collaboratifs, et sur une plateforme transactionnelle en B2B”.*

1. Description de la situation financière du 1er semestre 2012

Millions €	2011	1er Sem 2011	1er Sem 2012	variation en % (**) 1er Sem 2012 vs 1er Sem 2011
Chiffres d'affaires	36,5	17.8	17.4	-2%
EBITDA(*)	4,5	2.1	1.3	-36%
Résultat Net - Part du groupe	-1,2	-0.8	-0.9	-13%
Flux de trésorerie d'exploitation	1,0	0.7	-1.3	
Trésorerie	5,5	6.5	7.4	14%

(*)EBITDA: Résultat Opérationnel avant dotations aux amortissements, dépréciation des actifs d'exploitation et charges et produits non récurrents

(**) Les pourcentages sont calculés sur les chiffres exacts et non sur les chiffres arrondis présentés



Les comptes du 1^{er} semestre 2012 ont fait l'objet d'une revue limitée de la part des Commissaires aux Comptes et ont été approuvés par le Conseil d'Administration d'Hubwoo en date du 29 Août 2012.

Le Chiffre d'Affaires du 1^{er} semestre est de 17,4 M €, légèrement en baisse (-2%) par rapport au 1^{er} semestre 2011.

L'EBITDA, à 1,3 M €, est en baisse par rapport au 1^{er} semestre 2012 (-36%). Si les charges de personnel n'évoluent pas d'un semestre à l'autre, les autres achats et charges externes augmentent, du fait du recours à la sous-traitance sur un contrat d'implémentation client, et du fait d'une augmentation des royalties. En pourcentage du Chiffre d'Affaires, l'EBITDA du semestre représente 8% du C.A..

Le niveau des charges exceptionnelles et de restructuration est de l'ordre de 0,3 M € et en baisse par rapport au 1^{er} semestre 2011 (0,8 M €).

Le Résultat d'exploitation est de - 0,6 M €, à comparer à - 0,2 M € au 1^{er} semestre 2011, et le Résultat Net s'élève à - 0,9 M €, stable comparé 1^{er} semestre 2011 (- 0,8 M €), du fait d'effets de change favorables.

Le Flux de trésorerie lié aux activités opérationnelles est négatif à hauteur de 1,3 M €. Ce flux est largement impacté par un mouvement négatif de la variation du Besoin en Fonds de Roulement de - 2,5 M €. Cette variation négative est due à des coûts exceptionnels et de restructurations "cached out" au premier trimestre 2012 mais provisionnés au Compte de Résultat 2011, et à des retards ponctuels de règlement clients. L'investissement en capital du semestre s'élève à 1,1 M €, et consiste principalement en investissements R&D sur le "Business Network". Tel qu'annoncé, cet investissement est financé par les fonds levés (4,9 M € nets) à l'occasion de l'augmentation de capital du premier trimestre de 2012.

Par ailleurs, le montant de l'investissement en hardware a baissé significativement, signe de l'accomplissement de la rationalisation de l'infrastructure d'hébergement.

La position de Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture du semestre est de 7,4 M €, contre 5,5 M € à fin décembre 2011.

2. Principaux évènements du 1er semestre 2012

Nouveaux contrats Acheteurs

En février Hubwoo a annoncé la signature d'un contrat de 10 ans qui recouvre 54 hôpitaux universitaires en France. A l'issue d'un appel d'offres de Uni. H.A., Hubwoo a été choisi parmi 4 concurrents, car sa solution a été jugée comme étant la plus complète et la plus flexible pour cet ensemble d'hôpitaux. Le contrat recouvre l'ensemble de la suite « source-to-pay » offerte par Hubwoo en mode SaaS. Ce contrat est effectif à compter de Janvier 2013 ainsi que le revenu associé.

Deux nouveaux clients Nord-Américains, Citgo et Cemex, ont rejoint le Business Network d'Hubwoo. Deux clients existants (CHU, RBC) ont entamé ce semestre la migration de leur solution vers E-Buy 7. Parmi d'autres contrats du semestre, se trouvent Arkema, Pacific Rubiales, Takeda et le renouvellement confirmé de la relation contractuelle en place depuis de nombreuses années avec Electricité de France.

Globalement, et en dépit du ralentissement général de l'économie, l'activité commerciale s'est améliorée sur les derniers mois, ce qui laisse entrevoir un niveau d'activité en amélioration sur la deuxième partie de l'année.



Augmentation de Capital

En février, Hubwoo a annoncé le lancement d'une augmentation de capital. La période de souscription s'est déroulée entre le 27 Février et le 16 Mars 2012. La demande s'est élevée à 6,3 M €, ce qui correspond à un taux de souscription de 138%. La sursouscription a permis de lever 5,3 M €.

L'objectif de l'opération est de permettre des investissements de croissance dans les domaines suivants :

- Etendre la gamme de produits, et notamment faire évoluer l'offre Business Network (plateforme collaborative B-to-B)
- Accélérer la croissance du Chiffre d'Affaires, en investissant dans les Ventes, le Marketing et dans le développement de l'alliance avec SAP

La cotation des 26.255.778 actions nouvelles, émises à 20 cts, a eu lieu de 30 Mars 2012. Les actions nouvelles sont cotées sous le même code ISIN des actions existantes (FR0004052561). Le nombre total d'actions de la société s'élève à 128.995.782.

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 commerciale 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, .

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