



Hubwoo s'associe à Microsoft® pour favoriser la Collaboration B2B dans le Cloud

Les deux entreprises ont signé un accord mondial visant à garantir aux clients Microsoft des économies au niveau de la gestion des approvisionnements et des comptes fournisseurs

PARIS – 19 Mars 2013 – Hubwoo (Euronext : HBW.NX), premier réseau d'entreprises collaboratif, a annoncé aujourd'hui la signature d'un accord de partenariat avec Microsoft Corp (Nasdaq : MSFT) afin d'aider des dizaines de milliers de clients de la solution ERP Microsoft à favoriser l'optimisation de leurs dépenses et l'automatisation de la gestion de leurs comptes fournisseurs. Cette alliance mondiale prévoit l'intégration et la commercialisation conjointe de la solution *The Business Network for Microsoft Dynamics®*, un service permettant aux entreprises utilisant Microsoft *Dynamics AX* d'accéder directement à la plate-forme *The Business Network* proposée par Hubwoo. La première phase de cette alliance devrait permettre aux clients de réaliser des économies au niveau de la mise en conformité de leurs dépenses et des processus métiers de gestion des comptes fournisseurs. La deuxième phase, quant à elle, sera consacrée à l'optimisation d'autres processus, tels que la gestion de la relation client et l'automatisation des comptes client, entre autres.

« Les modèles logiciels traditionnels confinent la collaboration à l'enceinte de l'entreprise », explique Gregory A. Mark, Directeur général d'Hubwoo. L'intégration des fonctionnalités ERP proposées par Microsoft à la plate-forme The Business Network permet une véritable collaboration métier entre plusieurs entreprises, tout au long du processus transactionnel. L'ensemble des membres du réseau bénéficient ainsi d'une valeur ajoutée, qu'elles que soient leurs activités (approvisionnement, achat, paiement, marketing, vente ou facturation). »

Réseau B2B collaboratif développé par Hubwoo, *The Business Network* garantit aux entreprises des centaines de millions d'économies en leur donnant la possibilité d'optimiser leurs systèmes de gestion des approvisionnements et des comptes fournisseurs tout en assurant aux millions d'entités commercialisant et vendant leurs produits et leurs services sur le réseau une augmentation de leur chiffre d'affaires. *The Business Network* exploite trois des moteurs technologiques les plus répandus du 21^e siècle (la communauté, la recherche et les évaluations) sur une plate-forme de commerce B2B haut de gamme caractérisée par une évolutivité hors pair grâce à des partenaires tels que Microsoft.



Les entreprises intégrées au réseau bénéficient d'une valeur ajoutée en obtenant PLUS :

- Plus d'économies au niveau des approvisionnements : l'augmentation moyenne de 17 % de l'optimisation des dépenses garantit une réduction des coûts de 6 à 12 % pour chaque dollar ou euro dépensé conformément aux obligations contractuelles.
- Plus de réductions de prix accordées en cas de règlement anticipé : l'automatisation de la facturation par la mise en place de règles permet d'assurer des taux de correspondance des factures supérieurs à 90 %, une situation susceptible de garantir aux entreprises des réductions de prix en fonction des délais de paiement.
- Plus de Chiffre d'Affaires : des commandes supplémentaires de la part de clients existants qui transmettent via les ordinateurs de bureau et les appareils mobiles de leurs employés la liste des fournisseurs agréés.
- Plus d'opportunités : une stratégie marketing B2B garantissant des retours bien supérieurs aux dépenses publicitaires consacrées aux moteurs de recherche traditionnels

Selon le rapport technologique McKinsey 2011 « The Rise of the Networked Enterprise », « *les entreprises intégrées à un réseau étaient deux fois plus susceptibles que leurs homologues d'augmenter leurs ventes, leurs marges ainsi que leurs parts de marché, et de devenir des leaders sur leur secteur.* »

Conçue de manière exclusive pour aider les entreprises à renforcer leur agilité et simplifier les prises de décision, la solution Microsoft Dynamics AX comprend des fonctionnalités intégrées à l'attention de plusieurs secteurs d'activité et régions géographiques et permet aux collaborateurs d'apporter rapidement et simplement des changements aux processus et aux expériences personnelles en fonction de l'évolution des besoins métiers de leur entreprise, quelle que soit sa complexité. L'application offre à l'ensemble des collaborateurs de l'entreprise les informations dont ils ont besoin pour effectuer leur travail, leur propose un accès aux outils de productivité Microsoft qu'ils utilisent au quotidien et leur permet d'exploiter des données d'informatique décisionnelle contextuelles et intégrées pour garantir des décisions plus éclairées.

En tant qu'acteur de cette alliance stratégique, Hubwoo s'engage à développer des adaptateurs sur lesquels pourront s'appuyer les clients de Microsoft Dynamics AX afin de connecter leurs processus de gestion des comptes fournisseurs et clients, des approvisionnements et de la relation client à la plate-forme *The Business Network*.

« En intégrant les puissantes fonctionnalités de Microsoft Dynamics AX au réseau d'entreprises collaboratif le plus performant au monde, notre collaboration avec Hubwoo offre aux entreprises de toute taille la possibilité d'interagir de façon électronique avec leurs partenaires commerciaux, de réaliser des économies plus importantes, de



développer leurs activités auprès de leurs clients existants et de découvrir de nouvelles opportunités », explique Doug Kennedy, Vice-président, Microsoft Dynamics.

À propos de Hubwoo (www.hubwoo.com)

Leader mondial de solutions de réseau d'entreprises collaboratif, Hubwoo renforce la productivité du commerce B2B en encourageant l'interaction entre les entreprises. Par sa plate-forme collaborative ouverte *The Business Network*, Hubwoo simplifie la recherche, la connexion et la collaboration entre les sociétés. *The Business Network* apporte une valeur ajoutée aux entreprises en leur permettant d'interagir avec plus d'un million de sociétés actives à travers le monde. Grâce à Hubwoo, les acheteurs sont en mesure de procéder à des approvisionnements, des achats et des paiements plus intelligents. Les vendeurs, quant à eux, ont également la possibilité de commercialiser, de vendre et de facturer de façon tout aussi efficace. Parmi les clients les plus prestigieux d'Hubwoo, citons notamment BASF, Honeywell, Shell, Evonik, EDF, Nokia, Monsanto, Nationwide, Michelin, Henkel, Statoil, CONSOL Energy, EcoPetrol, Campbell's, Burton's Foods et The Dow Chemical Company. Hubwoo a également signé des accords de partenariat mondiaux avec Microsoft, IBM et Dun&Bradstreet.

Hubwoo possède des bureaux à Paris, Houston, Chicago, Bonn, Londres, Manille et Leuven. La société est classée au compartiment C de l'Eurolist Euronext Paris.

ISIN : **FR0004052561**, Euronext : **HBW**, Reuters : **HBWO.PA**, Bloomberg : **HBW:FP**

Contacts presse

Rinus Strydom (Vice-président senior des solutions et responsable marketing, Hubwoo)

Tél : +1 617 785 2861

E-mail : pressandmedia@hubwoo.com

Michael O'Connell, PAN Communications

Tél : +1 617-502-4362

E-mail : hubwoo@pancomm.com