

Hubwoo annonce ses Résultats annuels 2012

- **Chiffre d’Affaires : SaaS(**) stable, Services en baisse**
- **Baisse des indicateurs de rentabilité, suivie d’actions correctives**
 - **EBITDA (*) à 2,2 M€**

Paris – 28 Mars 2013 – 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 de 2012, en application de la Directive Européenne Transparence.

Greg Mark, Président - Directeur Général d’Hubwoo déclare: *“Les performances de 2012 prouvent que des événements externes survenus sur notre marché ont provoqué un changement de stratégie fondamental pour Hubwoo. Nous continuons d’innover dans la perspective de créer le premier vrai “all business network”, et nous innovons par rapport à de modèles économiques dépassés basés sur des structures de tarifs qui ne rémunèrent pas de valeur. Une transformation génère néanmoins des ruptures, et ceci est reflété par notre performance financière en 2012. Nonobstant cela, nous sommes satisfaits des progrès accomplis dans le développement du Business Network d’Hubwoo”.*

1. 2012: Chiffres clés

Le Conseil d’Administration a arrêté et approuvé les comptes audités 2012, qui seront formellement certifiés dans le courant du mois d’Avril.

Millions €	2011	2012	variation en %
Chiffre d'affaires	36,5	33.4	-8%
EBITDA(*)	4,5	2.2	-51%
Résultat Net - Part du groupe	-1,2	-2.7	-123%
Flux de trésorerie d'exploitation	1,0	-0.5	-153%
Trésorerie	5,5	6.8	24%

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

(**) 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.

Chiffre d'Affaires

Sur l'année 2012 le Chiffre d'Affaires a baissé de 8% par rapport à 2011, du fait des conditions de marches, dans lequel de significatives opérations de rapprochement d'entreprises ont retardé les décisions d'investissement et projets de nouveaux prospects.

Le SaaS (**), composante récurrente du Chiffre d'Affaires, est stable par rapport à 2011, alors que les prestations non récurrentes Services sont en baisse (-31%) par rapport à 2011.

Rentabilité

La baisse du Chiffre d'Affaires 2012 a entraîné une baisse significative des indicateurs de rentabilité, avec l'EBITDA (*) à 2,2 M€, en baisse de 2,3 M€ par rapport à 2011, et le Résultat Net négatif à -2,7 M€.

L'entreprise a implémenté de significatives actions correctives sur sa base de coûts sur la deuxième partie de 2012. Ces effets seront visibles en 2013. Ces actions, largement finalisées, ont eu pour objet l'organisation Services. De plus, les opérations IT continuent de se rationaliser, notamment en conséquence de la fin de la migration de la plate-forme Achat Pro vers celle de Hubwoo.

Actif Net

Conformément aux normes IFRS, la valeur de l'actif net a fait l'objet d'un test de dépréciation basé sur l'analyse économique du marché et de son potentiel de croissance. Cette valeur s'étant avérée supérieure à la valeur comptable, aucune dépréciation de l'actif net n'a été constatée en 2012.

Cashflow

En 2012 le flux de trésorerie opérationnel a été négatif à hauteur de 0,5 M€, compte tenu de flux exceptionnels et de restructuration de l'ordre de 1 M€. Les investissements en capital ont été significatifs, s'élevèrent à 2,5 M€, et ont été largement dédiés aux solutions stratégiques liées au Business Network. Hubwoo a levé 4,9 M€ (net), à la suite d'une augmentation de capital avec maintien du droit préférentiel de souscription. L'objectif de cette augmentation de capital était d'accélérer les investissements dans le Business Network.

La position de trésorerie fin 2012 était de 6,8 M€, 1,3 M€ supérieure à celle de fin 2011.

2. Principaux évènements de 2012:

Nouveaux clients Acheteurs

Parmi les nouveaux contrats signés ou renouvelés en 2012, se trouvent les contrats suivants : Arkema, Boehringer, BVG, CHU, H.B. Fuller, Philips, Pacific Rubiales, Sura, Takeda, et un contrat de dix ans avec le Groupement Hospitalier Uni.H.A.

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

(**) 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.



Croissance du Business Network

La communauté d'entreprises enregistrées sur le réseau a dépassé le nombre de 1 million à fin 2012. Cette masse critique est nécessaire à la constitution d'une communauté active, d'une part, et à générer de nouvelles sources de revenu d'autre part.

Augmentation de Capital du 1^{er} trimestre 2012

Au 1^{er} trimestre 2012 Hubwoo a lancé une augmentation de capital qui s'est déroulée entre le 17 février et le 16 mars 2012. La demande total a été de 6,3 M€, qui correspond à un taux de souscription de 138%. Ce niveau de souscription a permis d'étendre l'offre et de lever 5,3 M€ (bruts).

Nouveaux Produits

Le Business Network, hub collaboratif de Hubwoo, a eu trois versions tout au long de l'année, qui incluent :

- Invoice & Payment Status – Offre qui permet la reconciliation des factures et des paiements, automatise la gestion des demandes et litiges dans le CloudSupplier Master Synchronization
- Nouvelle fonctionnalité du Master Data Exchange de Hubwoo qui réduit les temps d'administration des données et augmente leur fiabilités
- Process automatisés et simplifiés de chargement des fournisseurs et des catalogues
- Gestion de l'automatisation de la facture selon les contraintes fiscales de 38 pays
- Evolution du système de Search qui permet aux fournisseurs et aux acheteurs de rechercher et identifier les profils business plus qualifiés
- Mise en place d'une infrastructure de type « social commerce », incluant des évaluations, optimisations du moteur de recherche, paiement par carte de crédit, liens directs pour suivre une entreprise sur le *Business Network* Packages marketing qui permettent aux fournisseurs de se différencier parmi toutes les entreprises

3. Evènements significatifs post-clôture : partenariat signé avec Microsoft

Le 19 Mars 2013, Hubwoo a annoncé la signature d'un partenariat avec Microsoft Corporation dans le but de supporter des dizaines de milliers de clients de l'ERP Microsoft, dans la gestion des dépenses et l'automatisation de la facture. *Par cette alliance nouvelle, les deux entreprises vont intégrer et commercialiser conjointement The Business Network for Microsoft Dynamics®*, donnant accès direct au *Business Network* d'Hubwoo aux clients de Microsoft Dynamics AX.

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

(**) 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.



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 Hubwoo

Sergio Lovera (Chief Financial Officer)

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

E-mail: contact@hubwoo.com

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

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

*(**) 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.*