

Information financière du 2ème trimestre 2013

- **Chiffre d’Affaires : 8 M€, avec SaaS et Services en croissance par rapport au 1^{er} trimestre 2013**

Paris – 31 Juillet 2013 – Hubwoo (Euronext: HBW.NX), leader mondial du marché des solutions d’achat et vente en B2B dans le cloud, publie aujourd’hui l’information financière au titre du 2ème trimestre 2013, en application de la Directive Européenne Transparence.

Gregory Mark, Président-Directeur Général de Hubwoo, déclare: « *Hubwoo poursuit sa transition d’une situation de dépendance envers un seul partenaire vers le développement de ses propres solutions, la création d’un réseau de partenaires et la reconstitution d’un pipeline d’affaires. Quand tout cela sera réalisé, Hubwoo sera complètement maître de son propre destin. Bien que ce processus soit encore en cours, nous avons le plaisir d’annoncer une évolution positive du Chiffre d’Affaires par rapport au 1^{er} trimestre 2013.* ».

1. Chiffre d’affaires et rentabilité

En millions d’€	T1 2012	T2 2012	T1 2013	T2 2013	1er Sem 2012	1er Sem 2013	% Variation T2 2013 / T2 2012 (*)	% Variation 1er Sem 2013 / 1er Sem 2012 (*)	% Variation T2 2013 / T1 2013 (*)
Chiffre d’Affaires Consolidé	8.8	8.7	7.4	8.0	17.4	15.5	-8%	-11%	6%
SaaS(**)	6.9	7.0	6.4	6.5	13.9	12.9	-6%	-7%	2%
Services	1.8	1.7	1.1	1.4	3.5	2.5	-17%	-28%	29%

(Chiffres 1er Sem 2013
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.

La société a enregistré au 2ème trimestre un Chiffre d’Affaires en croissance de 6% par rapport au 1^{er} trimestre 2013, avec la composante SaaS (**) en progression de 2% et les Services en forte amélioration (+29%).

La performance du SaaS (**) est liée à plusieurs ventes à des clients déjà existants, ce qui reflète la valeur que ces derniers arrivent à générer à partir des solutions offertes par Hubwoo et le développement de l’adoption du Business Network.

La forte amélioration du niveau des Services résulte de nouveaux projets, aussi bien avec des clients existants qu'avec de nouveaux clients. Le potentiel de croissance des partenariats signés récemment par Hubwoo n'est pas encore reflété par ces chiffres.

Par rapport à 2012 le Chiffre d'Affaires est toujours en retrait, en conséquence des opérations de M&A qui ont eu lieu l'an dernier dans notre secteur et qui ont fortement freiné le développement d'Hubwoo.

Enfin, les premières indications concernant la rentabilité opérationnelle montrent une forte amélioration par rapport à 2012. Ces éléments seront communiqués au marché à la fin du mois d'Août.

2. Principaux évènements du 2ème trimestre 2013

Nouvelles solutions

Les nouvelles solutions mises en place pendant le trimestre incluent :

- Easy-Buy pour les clients SAP – une interface utilisateur qui permet de passer des commandes en adéquation avec les contrats, sans l'implémentation d'un système complet de e-procurement.
- Automatisation du chargement des fournisseurs – nomination automatisée des fournisseurs choisis parmi le million d'entreprises présentes sur le Business Network, couplée avec leur gestion en ligne. Ce chargement automatisé des fournisseurs permet d'identifier les fournisseurs sur le réseau et de les charger électroniquement.
- Amélioration des données concernant les entreprises présentes sur le Network, en termes de données quantitatives et qualitatives. Ces informations permettent d'identifier les entreprises et de prendre des décisions sur la base d'informations commerciales.

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

Hubwoo est un des grands réseaux collaboratifs qui gère le *Business Network*, avec plus de un million d'entreprises enregistrées, parmi lesquelles de grands groupes multi-nationaux. Parmi les principaux clients se trouvent BASF, Honeywell, Shell, Evonik, EDF, Nokia, Monsanto, Nationwide, Michelin, Henkel, Statoil, CONSOL Energy, EcoPetrol, Campbell's, 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