

## Information financière du 3<sup>ème</sup> trimestre 2013

- **Chiffre d’Affaires : 7,6 M €**
- **Rentabilité : les indicateurs avancés confirment l’amélioration**

Paris – 31 Octobre 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 du 3<sup>ème</sup> trimestre 2013, en application de la Directive Européenne Transparence.

Gregory Mark, Président-Directeur Général de Hubwoo, déclare: « *Hubwoo continue à se concentrer sur la maîtrise des coûts au cours de cette période de transition, conséquence des opérations de fusions-acquisitions dans notre secteur d’activité en 2012. En parallèle, la société poursuit la reconstruction des leviers de croissance via l’investissement dans le Business Network, l’expansion de la relation avec Microsoft et la mise en place de partenariats dans les domaines allant du sourcing aux achats, intégrés à la mise en place d’une solution de paiement. La conversion de la prospection en Chiffre d’Affaires prend plus de temps qu’attendu, et nous relevons des défis autour de l’activité « powered by SAP software ». Nous sommes néanmoins convaincus que de nouvelles sources de revenus vont se matérialiser avec le temps* ».

### 1. Chiffre d’affaires et rentabilité

En millions d’€	T1		T2		T3		% Variation 2012 / 2013 (*)	YTD		Variation 2012 / 2013 (*)
	2012	2013	2012	2013	2012	2013		T1-T3 2012	T1-T3 2013	
<b>Chiffre d’Affaires consolidé</b>	8.8	7.5	8.7	8.0	8.0	7.6	-5%	25.4	23.1	-9%
<b>SaaS (**)</b>	6.9	6.4	7.0	6.5	6.6	6.3	-5%	20.5	19.2	-6%
<b>Services</b>	1.8	1.1	1.7	1.4	1.4	1.3	-9%	4.9	3.8	-23%

(Chiffres 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 troisième trimestre s’élève à 7,7 M €, en baisse de 5% par rapport au même trimestre de 2012. La composante SaaS (\*\*) s’élève à 6,3 M €, en baisse de 5% par rapport au troisième trimestre de 2012, alors que les Services sont en baisse de 9%.

La principale raison du déclin du Chiffres d’Affaires est encore l’impact sur le marché dans nos métiers des opérations de rapprochement d’entreprise qui sont intervenues l’an dernier. Dans le courant des derniers trimestres l’entreprise a vécu une phase de transition durant laquelle elle reconstitue un

« pipeline » commercial. Pendant cette transition le focus a été mis sur le contrôle des charges, qui a permis d'afficher au premier semestre une augmentation de l'EBITDA de 53% par rapport au même semestre de 2012, un Résultat Opérationnel et un cash-flow opérationnel positifs. Les premiers indicateurs de rentabilité suggèrent que ces trends se poursuivent au deuxième semestre.

## **2. Principaux évènements du 3ème Trimestre 2013**

### **Nouvelles solutions**

Les nouvelles solutions mise en place pendant le trimestre incluent :

- Connections – une solution de chargement fournisseur en self-service dans le cadre du Business Network. Par une invitation et des phases successives d'acceptation, les entreprises peuvent maintenant connecter leurs partenaires pour transacter. La nouvelle fonctionnalité combine la convivialité typique des « social networks » avec la sécurité requise dans le commerce en B2B. Connections est la dernière fonctionnalité en date permettant l'automatisation du chargement des fournisseurs, de la création des bons de commande et de l'actualisation des Master Data de l'entreprise avec son ERP.
- Catalog & Search – Amélioration des fonctions de recherche et filtrage du moteur de recherche, amélioration du processus de mise à jour des catalogues, amélioration des formulaire de gestion des services. Tout ceci contribue à l'évolution de la plus grande solution de gestion catalogues.
- La Home Page du Business Network – une nouvelle home page introduit des modalités plus intuitives, précises et rapides pour l'inscription au Business Network.
- The Business Network marketing capabilities – améliorations concernant notamment une granularité accrue dans les informations sur les fournisseurs, telles que les zones géographiques couvertes, en plus des catégories produits, les certifications, les détails sur les produits. Ceci permet aux entreprises d'être plus facilement identifiées sur le Business Network.

### **Evolution et croissance de la solution « Catalog et Search »**

Le nombre d'articles gérés au sein de la solution « Catalog & Search » a dépassé les 115 millions, et cela en fait la plus ample solution de gestion de catalogues en B&B du secteur. Le volume s'est accru à un taux de croissance annuel moyen de 29% par an sur deux ans, et de 21% sur cinq ans.

### **Microsoft**

Le 10 Juillet nous avons annoncé que Microsoft a adopté le Business Network de Hubwoo pour la gestion de ses catalogues et ainsi améliorer la gestion des dépenses en internes chez les employés de Microsoft. Microsoft a contracté avec Hubwoo durant le trimestre et est en train de déployer la solution sur les desktops de plus de 90.000 salariés et sous-traitants dans le monde.



**A propos d'Hubwoo** ([www.hubwoo.com](http://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, 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 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](mailto:contact@hubwoo.com)