

Information financière du 4ème trimestre 2013

- **Chiffre d’Affaires SaaS (**)** en croissance de **5%** par rapport au trimestre précédent

Paris – 30 Janvier 2014 – 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 4^{ème} trimestre 2013, en application de la Directive Européenne Transparence.

Gregory A. Mark, Président-Directeur Général de Hubwoo déclare: "Hubwoo reste focalisé sur la profitabilité, pendant que se poursuit la transition de la dépendance des partenariats du passé. La mise en place d’une dynamique commerciale permettant de générer de nouvelles opportunités commerciales ainsi que la conversion de ces dernières en Chiffre d’Affaires se poursuit. La société demeure en même temps engagée aux côtés de ses clients qui utilisent les applications SAP. Nous sommes confiants que dans le temps de nouvelles sources de revenus vont se matérialiser, notamment sur la base des nouveaux partenariats tels que celui que nous venons d’annoncer avec GEP."

Chiffre d’Affaires et rentabilité:

En millions d'€	T1		T2		T3		T4		% Variation 2013 / 2012 (*)	Variation 2013 / 2012 (*)		
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013		2012	2013	
Chiffre d’Affaires consolidé	8.7	7.5	8.7	8.0	8.0	7.6	8.0	7.8	-2%	33.4	30.8	-8%
SaaS (**)	6.9	6.4	7.0	6.5	6.6	6.3	6.7	6.6	-1%	27.2	25.8	-5%
Services	1.8	1.1	1.7	1.4	1.4	1.3	1.3	1.2	-5%	6.2	5.0	-19%

(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 quatrième trimestre s’élève à € 7,8 M €, légèrement en baisse (-2%) par rapport au même trimestre de 2012. La composante récurrente SaaS (**)

du Chiffre d’Affaires s’élève à 6,6 M €, en progression de 5% par rapport au trimestre précédent, évolution liée à la saisonnalité et stable par rapport au même trimestre de 2012. Le SaaS (**)

de l’année est en baisse (-5%) par rapport à 2012, alors que les Services (Chiffre d’Affaires lié aux projets d’implémentations) décline (-19%) par rapport à 2012. Au total, le Chiffre d’Affaires est en baisse de 8% par rapport à l’année 2012 dans son ensemble.

La Société va communiquer ses indicateurs de rentabilité à fin Mars 2014. Selon les premières informations dont dispose la Société, l’EBITDA (***) du deuxième semestre montre une amélioration par rapport au premier semestre, et globalement une forte progression sur l’année dans son ensemble par rapport à l’année 2012.

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



Principaux évènements du 4ème trimestre

Alliance avec GEP

Le 18 Décembre dernier Hubwoo a annoncé une alliance globale avec GEP. GEP et Hubwoo ont convenu de faire levier sur leurs points de force respectifs dans l'objectif d'offrir conjointement une solution « source-to-pay » basée sur les technologies Cloud, mobiles, touch, déjà connectées à plus d'un million d'entreprises. La solution commune combinera la solution de "Sourcing" et de e-procurement de GEP – SMART by GEP, une solution complète et unifiée, incluant l'analyse de la dépense, le sourcing, la gestion des contrats, l'e-procurement et la performance des fournisseurs, en Cloud, mobile et touch -, avec le Business Network de Hubwoo, une plate-forme électronique collaborative ouverte en B2B, y inclus la gestion des catalogues, permettant le chargement des fournisseurs automatisé. Les fournisseurs sur la plate-forme Business Network de Hubwoo pourront collaborer dans l'envoi de commandes, factures, échanger sur des appels d'offres, catalogues et autres processus, directement avec leurs acheteurs via la plate-forme SMART de GEP.

Mise à jour concernant le Conseil d'Administration

Madame Charlotte Riberprey-Jacob a notifié sa démission du Conseil d'Administration le 20 décembre 2013.

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

Hubwoo contribue à une évolution radicale dans les achats, dans la comptabilité fournisseurs et dans les processus de vente. Au travers d'un des plus amples réseaux collaboratifs, Hubwoo connecte les entreprises pour améliorer la productivité des échanges commerciales en B2B. Au travers du Business Network, Hubwoo crée de la valeur aussi bien chez les acheteurs que chez les fournisseurs, en les aidant à acheter, vendre et payer plus efficacement.

Hubwoo est un des grands réseaux collaboratifs qui gère le *Business Network*, avec plus d'un million d'entreprises enregistrées, parmi lesquelles de grands groupes multi-nationaux. Parmi les principaux clients se trouvent BASF, Honeywell, Shell, Evonik, EDF, Nokia, Nationwide, Michelin, Henkel, Statoil, CONSOL Energy, EcoPetrol, Campbell's, Burton's Foods, The Dow Chemical Company. Les partenariats globaux d'Hubwoo incluent Microsoft, IBM et Dun & Bradstreet.

Hubwoo est présent à Paris, Houston, Chicago, Bonn, Londres, Manille et Leuven. Hubwoo est coté au Compartiment C de Euronext Paris Eurolist.

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

Contacts

Sergio Lovera (Chief Financial Officer)

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

E-mail: investorcontact@hubwoo.com