

Résultats Annuels 2013

- **EBITDA(*) à 4,5 M€, en augmentation de 104% par rapport à 2012**
- **Résultat Opérationnel et Résultat Net positifs pour la première fois dans l'histoire de l'entreprise**

Paris – 31 Mars 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 de l'année 2013, en application de la Directive Européenne Transparence.

Gregory A. Mark, Président-Directeur Général de Hubwoo déclare: "Pour la première fois dans l'histoire de la Société, nous annonçons un Résultat Net positif pour l'année 2013. Bien que ceci intervienne en même temps qu'une diminution du Chiffre d'Affaires, notre structure de coûts et un contrôle financier stricte nous permettent d'améliorer la rentabilité pendant que l'activité SaaS(**) « powered by SAP » décline. Je suis par ailleurs encouragé par l'intérêt croissant pour le Business Network d'Hubwoo, pour la solution E-Content destinée aux Acheteurs et aux Fournisseurs, pour « Invoice match-and-approve » dans le traitement des processus liés à la comptabilité fournisseurs et pour les Services Achats dans le domaine pétrolier et de l'énergie. Cet intérêt est manifesté aussi bien de la part de nos clients existants que de la part de nouveaux clients."

1. Résultats 2013:

Le Conseil d'Administration d'Hubwoo a arrêté les comptes 2013 le 27 Mars 2014. Les comptes seront formellement certifiés par les Commissaires aux Comptes dans le courant du mois d'Avril.

Millions €	2012	2013	variation en %
Chiffre d'affaires	33.4	30.8	-8%
EBITDA(*)	2.2	4.5	104%
Résultat Net - Part du groupe	-2.7	0.1	102%
Flux de trésorerie d'exploitation	-0.5	2.9	636%
Trésorerie	6.8	6.3	-8%

(*)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

Le Chiffre d'Affaires de l'année décline de 8% par rapport à 2012, aussi bien en ce qui concerne les Services, du fait du décalage de décisions sur le lancement de projets de la part des clients et prospects, qu'en ce qui concerne le SaaS (**). La composante non récurrente des Services est en baisse de 19%, le SaaS, récurrent, est légèrement inférieur à 2012 (-5%).

Rentabilité

Malgré la baisse du Chiffre d'Affaires, la Société enregistre une significative amélioration de tous les indicateurs de rentabilité, avec l'EBITDA(*) à 4,5 M€, en augmentation de 2,3 M€ par rapport à 2012, et le Résultat Opérationnel et le Résultat Net positifs. Le Résultat Net ressort à 0,1 M€, en amélioration de 2,8 M€ par rapport à 2012.

La Société a implémenté des contrôles financiers stricts dans le courant de la deuxième partie de 2012 et courant 2013. Ces actions correctives ont touché tous les centres de coûts dans l'ensemble des pays. Ceci a permis une significative amélioration de la marge brute, principalement du fait des Services. Aussi, la simplification des opérations IT a permis de délivrer d'autres économies en 2013, notamment en conséquence de la complète migration de la plate-forme Achat-Pro vers celle d'Hubwoo.

Cashflow

En 2013 le flux de trésorerie opérationnel a été de 2,9 M€ après impact des charges de restructuration et exceptionnelles à hauteur de 0,7 M€. Les investissements en capital ont été significatifs, s'élèvent à 2,4 M€, et ont été largement dédiés aux solutions stratégiques liées au Business Network.

La position de trésorerie fin 2013 était de 6,3 M€, 0,5 M€ en dessous de la position de fin 2012.

2. Principaux évènements de l'année 2013

Alliance 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.

Alliance avec GEP

Le 18 Décembre 2013 Hubwoo a annoncé une alliance globale avec GEP. GEP est un acteur global de services et de solutions logicielles dans le monde du e-procurement dont les clients sont de nombreuses entreprises du Fortune 500. Par cette alliance GEP et Hubwoo ont convenu de faire lever sur les points de force respectifs pour offrir une solution conjointe « source-to-pay » basée sur le cloud, la mobilité, et connectée à plus d'un million de sociétés.



Nouveaux produits

Dans le courant de 2013 Hubwoo a développé et mis en production de significatives évolutions du Business Network.

- Invoice & Payment Status – une offre du Network qui simplifie tout le processus de réconciliation pour les comptabilités fournisseurs et ramène toute l'information dans le cloud.
- Suppliers Master Synchronization – nouvelle fonctionnalité du Master Data Exchange de Hubwoo, elle permet de réduire les temps d'administration des données et augmente l'exactitude de ces dernières. L'offre permet la synchronisation des données administrées par les fournisseurs entre le Business Network d'Hubwoo et les systèmes en back-office.
- 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 formulaires de gestion des services. Tout ceci contribue à l'évolution de la plus grande solution de gestion catalogues.
- Marketing Packages – Améliorations incluant plus de détail en ce qui concerne les régions couvertes par les fournisseurs, en plus des catégories produits, des certifications et de l'ensemble des éléments qui permettent à une entreprise d'être identifiée dans le cadre de nouvelles opportunités commerciales.

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