

Information financière du 1^{er} trimestre 2014

Paris – 30 Avril 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 1^{er} trimestre 2014, en application de la Directive Européenne Transparence.

Gregory A. Mark, Président-Directeur Général de Hubwoo déclare: "Nous sommes bien sûr déçus du trend négatif concernant le Chiffre d'Affaires SaaS (**), néanmoins celui-ci ne constitue pas une surprise compte tenu des évènements qui ont concerné les derniers trimestres. En revanche, nous sommes très satisfaits de la solidité et de l'ampleur de la prise de commande du 1^{er} trimestre, et des contrats en cours de négociation. Ces nouvelles ventes basées sur le Business Network de Hubwoo offrent une vraie valeur au client et aident à résoudre de réels problèmes au sein des processus internes à l'entreprise. Les solutions recouvrent, au sein de notre réseau collaboratif, la solution Catalogues et Search, une solution de gestion catalogues « consumer like », ainsi que Easy Buy, qui permet de simplifier le processus achat, et les solutions dédiées aux entreprises de l'énergie, toutes solutions qui sont combinées à notre réseau transactionnel collaboratif. Le marché réalise de mieux en mieux la valeur d'un grand réseau collaboratif Européen par rapport à de simples systèmes d'échanges de documents qui remplacent les emails, et qui génèrent des frais injustifiés vis-à-vis des fournisseurs. De plus, le partenariat avec GEP prend forme et nous pensons apporter rapidement au marché notre solution commune. Nous sommes confiants que ce partenariat apportera une augmentation de la croissance des commandes dans la deuxième partie de 2014. "

Chiffre d'Affaires:

en millions d' €	T1 2013	T1 2014	% Variation T1 2014 / 2013 *
Chiffre d'Affaires Consolidé	7.5	6.9	-9%
SaaS **	6.4	5.7	-10%
Services	1.1	1.1	0%

(Chiffres T12014 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 1^{er} trimestre s'élève à 6,9 M €, en baisse de 9% par rapport au 1^{er} trimestre de 2013. La composante récurrente SaaS (**) s'élève à 5,7 M €, en baisse de 10% par rapport au même trimestre de 2013, en conséquence de la fin de contrat clients dans le contexte de transition technologique que l'entreprise est en train de traverser depuis sept trimestres.

Le niveau de la prise de commande du trimestre ressort très élevé, et la société envisage de compenser par ces nouvelles commandes les pertes de Chiffre d'Affaires dans le courant des prochains trimestres. La substitution d'anciens contrats clients par de nouveaux montre et confirme l'amélioration des marges,



étant donné que le nouveau business est largement basé sur le Business Network, technologie propriétaire de Hubwoo.

Principaux évènements du 1^{er} trimestre

Alliance avec GEP

Hubwoo a finalisé le 27 février son alliance globale avec GEP. GEP et Hubwoo ont convenu de faire lever 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.

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

PAN Communications
Tel: +1 617-502-4362
E-mail: hubwoo@pancomm.com