

Chiffre d'affaires du premier trimestre 2006

- Croissance de 55 %
- De nouveaux clients et un portefeuille de commande solide
- Nomination de Gregory A. Mark comme Directeur Général de l'Amérique du Nord

Paris – Le 19 avril 2006, cc-hubwoo (ISIN : FR0004052561), première place de marché mondiale dédiée aux solutions électroniques d'achat ainsi qu'à la gestion de réseaux de fournisseurs en ligne, annonce aujourd'hui son chiffre d'affaires pour le premier trimestre 2006.

<i>en millions d'euros</i>	2006	2005	variation
Chiffre d'affaires consolidé	8,2	5,3	+ 55,1%
Chiffre d'affaires <i>Pro forma</i> (1)	8,2	8,2	-0,6%

(1) A structure et taux de change constants

Croissance du chiffre d'affaires consolidé du premier trimestre de 55%

Le chiffre d'affaires consolidé du Groupe cc-hubwoo au premier trimestre 2006 s'établit à 8,2 millions d'euros. La progression de 55,1% par rapport au premier trimestre de l'exercice précédent inclut l'intégration de Trade Ranger, acquis en mai 2005. Hors Trade Ranger, l'amélioration du chiffre d'affaires est de 7,6%.

A taux de change et périmètre constants, le chiffre d'affaires du premier trimestre 2006 est quasiment égal à celui de la même période de 2005, principalement en raison des accords contractuels avec les clients de Trade Ranger et de l'impact du taux de change du Dollar américain.

De nouveaux clients et un portefeuille de commande solide

Le plan d'actions commerciales lancé à l'automne dernier commence à porter ses fruits : le Groupe a conquis plus de clients au premier trimestre 2006 qu'au cours du premier semestre 2005. Ceci confirme que le solide portefeuille de commandes 2006 commence à se traduire en nouvelles affaires.

Parmi les cinq nouveaux clients acquis au premier trimestre 2006, deux d'entre eux sont à noter tout particulièrement : le groupe Carl Zeiss, leader mondial de l'Optique, va externaliser l'intégralité de son processus de gestion de la relation fournisseurs (SRM) auprès de cc-hubwoo. Arkema, société issue du groupe Total, va utiliser « cc-Buy 4.0 », la nouvelle plateforme e-procurement « à la demande » de cc-hubwoo. Cette nouvelle plateforme, mise en place pour la première fois à la RATP (Régie Autonome des Transports Parisiens) au début de l'année 2006, est la solution vers laquelle sera progressivement migré l'ensemble des clients de cc-hubwoo.

Alain Andréoli, Président de cc-hubwoo, a commenté le chiffre d'affaires du premier trimestre 2006 : « Ce trimestre démontre clairement le début de la conquête de nouveaux clients, ce qui est une de nos priorités principales.

Dans un marché très compétitif, nous avons gagné des grands comptes tels que Carl Zeiss et Arkema, pour l'ensemble de nos solutions. Ces clients ont choisi cc-hubwoo parce qu'ils ont confiance, non seulement dans la qualité de nos technologies, mais encore parce que nous sommes désormais un partenaire fiable sur le long terme. La reconnaissance croissante de notre stabilité, de notre taille mondiale, de notre engagement à satisfaire nos clients et de la force de notre offre technique fait la différence pour ces grands groupes, lorsqu'ils décident de s'engager avec nous.

Ceci montre la confiance toujours plus grande dans l'exécution de notre plan consistant à devenir l'un des réseaux mondiaux B to B, le « Supply Network » pour les entreprises.

Nomination de Greg Mark

cc-hubwoo annonce la nomination de Gregory A. Mark comme Directeur Général pour l'Amérique du Nord, basé à Houston, Texas.

Greg Mark apporte plus de 25 années d'expérience de management dans la vente et la mise en œuvre de solutions informatiques, dernièrement avec des sociétés de commerce électronique inter-entreprise. Avant de rejoindre cc-hubwoo, il était Directeur des ventes et des services client dans la société américaine Perfect Commerce. Avant cette expérience, Greg Mark était Directeur des places de marché chez Commerce One, où il gérait les clients américains et la propre place de marché de Commerce One, CommerceOne.net.

Alain Andréoli a déclaré : « J'ai le plaisir d'accueillir Greg pour compéter la formation d'une équipe de dirigeants expérimentés appelés à poursuivre le développement du Groupe. Notre capacité à attirer un grand professionnel reconnu dans l'industrie tel que Greg est un signal fort démontrant notre volonté de développer le marché de l'Amérique du Nord. »

*

* *

cc-hubwoo est la première place de marché mondiale dédiée aux solutions électroniques d'achat ainsi qu'à la gestion de réseaux de fournisseurs en ligne. La société gère la plus importante communauté Business to Business avec plus de 60 grands groupes internationaux clients (dont 50 dans le « Fortune 1000 ») et plus de 12.000 fournisseurs connectés.

Les principaux clients incluent Total, BASF, EDF-Gaz de France, Michelin, Shell, Thomson, Bayer, Henkel, Degussa, Alcatel, Safran, ConocoPhillips, The Dow Chemical Company, ENI, Repsol YPF, Solvay, Statoil. cc-hubwoo traite annuellement un volume de 2 millions de commandes pour 5 milliards d'euros de valeur de transaction.

La société est implantée à l'international et possède des bureaux en France, Allemagne, Belgique, Irlande, aux USA et en Chine.

Coté au **Compartiment C de l'Eurolist** d'Euronext Paris

ISIN : **FR0004052561**, Reuters : **HBWO.LN**, Bloomberg : **HBWO FP**



Contacts

cc-hubwoo

Stefan Berger (Member of the Board of Directors and Chief Financial Officer)

Martin Volatier (Vice President Marketing and Strategy)

Tel : 01 53 25 55 00

Clarefi

Elisabeth Rocolle-Teyssier

E-mail : ert@clarefi.com

Tél : 06 07 27 19 34