



cc-hubwoo devient Hubwoo

Changement d'identité visuelle

Paris - 26 février 2008 : cc-hubwoo, leader mondial de solutions d'achats électroniques à la demande SaaS (« Software as a Service ») annonce aujourd'hui le changement de sa marque commerciale de cc-hubwoo en Hubwoo.

Créé en 1999, Hubwoo est devenu leader mondial dans les solutions d'achats électroniques intervenant dans plus de 40 pays et employant plus de 200 experts des achats électroniques.

La société a réussi sa croissance en Europe et aux États-Unis par le biais d'acquisitions ciblées, dont Intersources et blueSolutions, et sa transformation d'un acteur purement technologique à un prestataire de solutions complètes dédiées aux achats électroniques.

La marque commerciale Hubwoo et sa nouvelle identité visuelle illustrent l'évolution de l'entreprise et apporte une plus forte visibilité et unité à la marque.

- Hubwoo propose une **suite complète de technologies et de services** couvrant l'ensemble du processus Source-to-Pay (de l'approvisionnement à la facturation), enrichies par les applications de connectivité et d'affiliations des fournisseurs.
- Hubwoo délivre ces **applications à la demande, comme « Software as a Service » (SaaS)**, apportant à ses clients un avantage compétitif majeur en termes de rapidité de mise en œuvre, d'adoption par les utilisateurs, et de retour sur investissement, comparé à des solutions internalisées où les licences technologiques sont prépayées et installées sur le système d'exploitation au sein de l'organisation client.
- L'expertise inégalée des **Services Hubwoo** renforce non seulement la mise en œuvre des solutions technologiques mais apporte également aux clients les services de conseil, de mise en œuvre, de gestion du changement, de formation, de support et d'externalisation.

Mark Williams, Directeur Général de Hubwoo commente: *"Conformément à notre plan stratégique, annoncé en 2006, l'entreprise a acquis aujourd'hui, en plus des solutions technologiques, une solide expertise en matière de services dédiés aux Achats. Les acquisitions de Intersources en août 2007 et blueSolutions en janvier 2008 nous ont permis d'enrichir notre offre en développant une gamme complète de solutions. Notre nouvelle marque commerciale reflète à la fois l'efficacité de notre organisation totalement intégrée et notre dynamisme commercial. Cette évolution conforte notre positionnement de fournisseur de solutions complètes au plan mondial et illustre notre mission qui consiste à permettre à nos clients d'optimiser leur performance dans la gestion de leurs achats. "*

* *
*



A propos de Hubwoo (www.Hubwoo.com)

Hubwoo est le leader mondial Expert des Achats Electroniques « The ePurchasing expert TM ». La société gère la plus importante communauté Business to Business avec plus de 100 grands groupes internationaux clients (dont 50 dans le « Fortune 1000 ») et plus de 13.000 fournisseurs connectés. Les principaux clients Total, BASF, EDF, Gaz de France, Michelin, Shell, Bayer, Henkel, Evonik, Alcatel, Safran, ConocoPhillips, The Dow Chemical Company, ENI, Repsol YPF, Solvay et Statoil. Hubwoo traite annuellement un volume de 4,5 millions de transactions pour 7 milliards d'euros de valeur d'achat. La Société est implantée internationalement, et a un partenariat stratégique avec SAP AG.

Cotée au Compartiment C de l'Eurolist d'Euronext Paris. ISIN : FR0004052561, Reuters : HBWO.LN, Bloomberg : HBWO FP

Contacts:

Hubwoo

Xavier Lablanche (Senior Vice President Marketing)

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

contact@hubwoo.com

Publicis Consultants

Relations Presse

Vilizara Lazarova

Tel. : +33 (0)1 44 43 74 81

vilizara.lazarova@consultants.publicis.fr

Relations Analystes et Investisseurs

Charlotte Bourgeois-Cleary

Tel.: +33 (0)1 44 43 75 13

charlotte.bourgeois-cleary@consultants.publicis.fr