

**Steria France lance pour les opérateurs de télécommunications, l'offre « Steria Agile Billing » en partenariat avec FTS**

**16 février 2010** - L'offre « Steria Agile Billing » préfigure d'une nouvelle relation entre les opérateurs et leurs clients, au-delà de la simple facturation : de la flexibilité du « paiement à la demande », on passe à l'intelligence du « paiement à l'usage » avec pour objectif final de faire bénéficier chaque consommateur de l'offre de services totalement adaptée à ses besoins.

Multiplication des accès (3G, ADSL, fibre optique...), des offres de services et des fournisseurs de contenu associés (musique, vidéo, jeux, applications...) mais également des modes d'interaction (à la demande, à la carte, via un abonnement, voire développement de services par les usagers eux-mêmes) : l'époque de la simple facturation résultant de l'équation temps de communication/prix est bel et bien révolue !

Pour accompagner cette évolution, Steria s'associe à FTS Ltd et lance l'offre « Steria Agile Billing » [\(1\)](#). L'objectif : proposer aux opérateurs de télécommunications une solution qui permet à leur services marketing d'exprimer toute la richesse et la complexité de leur offre de services, dans des délais de mise en oeuvre très courts, tout en s'affranchissant des contraintes techniques. Plaçant les usages au cœur du moteur de valorisation, la solution FTS donne toute latitude pour personnaliser finement les offres, et permettre à la fois une meilleure expérience client et une optimisation des coûts.

La solution de valorisation/facturation mise en œuvre par Steria et FTS permet aux opérateurs de bénéficier d'une solution de billing de nouvelle génération, agile et intuitive, permettant le lancement rapide de nouvelles offres capables de retranscrire la complexité de cet environnement en constante évolution. Les équipes marketing sont désormais en mesure de configurer, en toute autonomie, un nouveau service, une nouvelle offre ou encore une promotion attractive en un temps record.

*« Notre solution replace le consommateur au cœur du système de valorisation, en tirant parti en temps-réel des différents événements associés à ses usages. Un système de modélisation extrêmement intuitif (DO Tree™) permet de transcrire l'ensemble de ces usages, avec toute la richesse et la complexité des choix effectués par le consommateur, en un arbre de décision directement exploitables par le marketing qui peut ainsi construire des règles et modèles de valorisation idoines. Nous sommes très contents de ce partenariat avec Steria, d'autant plus que la complémentarité de nos sociétés nous permet d'étendre nos perspectives communes futures ».*

Nir Asulin, VP Operations, FTS

*« L'expertise de Steria sur le marché des télécommunications et notre maîtrise des enjeux métiers de ce secteur nous permet aujourd'hui de proposer une offre de billing de nouvelle génération correspondant aux évolutions du marché dont nous sommes les témoins privilégiés. Tester une nouvelle offre, attirer une cible particulière vers un nouveau type de service, récompenser certaines pratiques comme le fait de contribuer en publiant son propre contenu : la réactivité de « Steria Agile Billing » permet aujourd'hui aux opérateurs de répondre à leurs enjeux métiers majeurs que sont la valorisation, la personnalisation et la réactivité (time to market). Des enjeux au cœur des projets de transformation que nous menons aujourd'hui pour les plus grands acteurs d'un marché en constante évolution. »*

Thierry Gohon, Directeur du Développement Télécoms Steria France

**A propos de Steria : [www.steria.com](http://www.steria.com)**

Steria délivre des services qui s'appuient sur les nouvelles technologies et qui permettent aux administrations et aux entreprises d'améliorer leur efficacité et leur rentabilité. Grâce à une excellente connaissance des activités de ses clients et son expertise des technologies de l'information et de l'externalisation des processus métiers de l'entreprise, Steria fait siens les défis de ses clients et les aide à développer des solutions innovantes pour y faire face. De par son approche collaborative du conseil, Steria travaille avec ses clients pour transformer leur organisation et leur permettre de se focaliser sur ce qu'ils font le mieux. Les 19 000 collaborateurs de Steria, répartis dans 16 pays, prennent en charge les systèmes, les services et les processus qui font tourner le monde aujourd'hui, touchant ainsi la vie de millions de personnes chaque jour.

Créé en 1969, Steria est présent en Europe, en Inde, en Afrique du Nord et en Asie du Sud-Est. Le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 1,8 milliard d'euros en 2008. Son capital est détenu à hauteur de 16,5 % par ses collaborateurs. Steria, dont le siège social est basé à Paris, est coté sur Euronext Paris.

**A propos de FTS (Formula Telecom Solutions Ltd): [www.fts-soft.com](http://www.fts-soft.com)**

FTS (LES: FTS) est un fournisseur de premier plan de solutions de facturation, de gestion de relations de clientèle (CRM) et de Policy-control pour les fournisseurs de communications et de services de contenu. En effectuant l'analyse des événements d'un point de vue commercial plutôt que de se contenter de juste procéder à la facturation, FTS permet aux fournisseurs de mieux comprendre leur base de clientèle et le potentiel de valeur commerciale de chaque événement ou interaction. FTS déploie tout son éventail de solutions complètes, autonomes et de complément pour ses clients dans 40 pays et implémente des solutions sur les marchés des communications mobile, fixe, câble, services de contenu et à haut-débit, y compris les installations à réseaux hybrides multiples. Servant les besoins dynamiques des fournisseurs de télécommunications, la compagnie mène ses opérations de recherche et développement dans quatre centres internationaux et possède des bureaux de support commercial dans des locations stratégiquement situées dans le monde entier.

Pour plus d'informations, visitez le site [www.fts-soft.com](http://www.fts-soft.com)