



New York (USA) / Evry (France), le 10 décembre 2002

Optims distribue Rate Tiger, l'outil web d'intelligence marketing édité par la société eRevmax.Inc.

Optims S.A (Evry, France), le leader européen des éditeurs de solutions technologiques pour l'hôtellerie, la restauration, le tourisme et le transport annonce la signature d'un contrat de distribution avec la société américaine basée à New-York, **eRevMax.Inc**, éditrice de la solution **Rate Tiger**.

Rate Tiger est un outil web d'intelligence marketing qui permet aux acteurs de l'industrie hôtelière d'effectuer des comparaisons entre les prix qu'ils pratiquent et ceux de leurs concurrents, lesdits prix émanant de différentes sources électroniques, parmi les sites Internet mondiaux les plus variés. Certains sont prélevés directement dans les GDS, d'autres proviennent d'outils de centrales de réservation, d'autres enfin sont collectés sur la multitude de canaux web existants sur le marché aujourd'hui. Les hôteliers, ainsi munis de ces informations, ont alors tout loisir d'appliquer la stratégie commerciale de leur choix. Le fait de pouvoir ainsi gérer et contrôler sa stratégie tarifaire est devenu un enjeu majeur dans l'industrie hôtelière. «Nous recherchions un produit de qualité qui soit simple et qui procure une valeur ajoutée à nos clients, explique Bruno des Fontaines, Vice-président Sales & Marketing Yield Management d'Optims. Avec Rate Tiger, nous avons trouvé ce produit, qui fournit des données comparatives de qualité basées sur une analyse complète du marché».

Déjà commercialisé dans 10 pays à travers le monde, Rate Tiger procure un niveau d'intelligence marketing jamais atteint auparavant. Il apporte aux Revenue Managers une aide efficace et concrète. Les rapports fournis par la solution sont présentés dans un format qui permet aux Revenue Managers de comprendre et de pouvoir interpréter instantanément les informations fournies. Ils peuvent ainsi optimiser les tarifs pratiqués. «C'est l'outil parfait pour gagner du temps et de l'argent. C'est également pour cette raison qu'il correspond parfaitement à l'esprit des produits Optims et à la demande de l'industrie hôtelière», ajoute Bruno des Fontaines.

«Nous sommes ravis de cette collaboration avec Optims, explique Andrew Morsi, Co-Président de eRevMax.Inc, tant les synergies entre les produits édités par nos deux sociétés sont évidentes».

Parmi ces synergies, notons la possibilité pour Rate Tiger de s'appuyer sur le réseau international de distribution d'Optims. Optims, pour sa part, intègre désormais cet outil de comparaison des prix dans sa solution de Yield Management, *City.View*, offrant ainsi à sa clientèle de nouvelles fonctionnalités à forte valeur ajoutée.

A propos de eRevmax,Inc.

Fondée en 2001 par Andrew Morsi et Reuel Ghosh, la société eRevmax,Inc. fournit à l'industrie hôtelière des solutions technologiques qui permettent aux Revenue Managers de mieux appréhender leur activité au quotidien. En très peu de temps, eRevMax.Inc a développé, avec Rate Tiger, un outil de gestion et de contrôle des prix très performant, tant en terme de fonctionnalités que de service clientèle. Rate Tiger est un outil web d'intelligence marketing qui permet à ses utilisateurs de comparer leurs prix avec ceux de

leurs concurrents pour ainsi pouvoir les ajuster au mieux en fonction de leur stratégie commerciale et marketing. Pour toute information complémentaire : www.ratetiger.com.

A propos de Optims

La société Optims conçoit et commercialise des solutions technologiques destinées à l'optimisation de la gestion et des revenus d'une entreprise. Présent sur les secteurs de l'hôtellerie, de la restauration, du tourisme, du transport et du voyage, la société a développé, depuis dix ans, trois technologies complémentaires : PMS (Property Management System), RMS (Revenue Management System, également appelé Yield Management) et CRS (Central Reservation System). Optims est le leader européen des éditeurs de progiciels de gestion à destination des secteurs de l'hôtellerie et des loisirs. Il compte quelque 5 500 clients installés dans plus de 70 pays. Ses progiciels de Revenue Management sont d'ores et déjà installés chez plus de 400 clients. Parmi les très nombreuses références du groupe Optims, se trouvent des acteurs aussi prestigieux que Accor, Radisson SAS, Le Meridien, Thistle, Boscolo, Châteaux & Hôtels de France, Fram, Savoy ou Nouvelles Frontières.

Optims est coté au Nouveau Marché de la Bourse de Paris depuis le 20 juin 2000 sous le code SICOVAM 7652.

Pour toute information complémentaire, veuillez contacter :

Optims

Bruno des Fontaines

VP Sales & Marketing RMS

Tél : 04 92 28 35 82

E-mail : bdesfontaines@optims.com

Laurence Schirato

Directrice Communication

Tél : 01 69 47 62 22

E-mail : lschirato@optims.com