

**Résultats Answor 2002  
Answor atteint ses objectifs et observe une croissance  
régulière de son activité**

Le conseil d'administration d'Answor, s'est réuni le 25 février 2003, afin d'examiner les comptes de l'exercice 2002. Dans un contexte économique et technologique incertain, Answor a tenu ses principaux engagements, pris en novembre 2001 : montée en puissance de son volume d'activité, industrialisation de l'offre, déploiement du service de facturation électronique.

**SITUATION D'ANSWORK**

**Chiffre d'affaires 2002**

Il atteint **5.5 M€**, ce qui représente une croissance de **450%** par rapport à l'année précédente. Cette réalisation met Answor au premier rang des places de marché françaises.

**Une croissance mensuelle de 20%**

Pour le neuvième mois consécutif, la croissance mensuelle du volume de transactions (une transaction équivaut à l'envoi d'une commande électronique de l'acheteur à destination du fournisseur et retour par ce dernier d'une confirmation de la commande) a été supérieure à **20%**, franchissant en janvier 2003 la barre des **4 000** transactions mensuelles. Cette croissance est étroitement liée à la progression du déploiement des systèmes e-procurement chez les différents clients d'Answor.

**200 clients acheteurs**

Au cours de l'année 2002, Answor s'est solidement implantée dans les trois secteurs de référence du BtoB - Industrie, Banque et Services, Secteur Public – grâce à des projets client de grande dimension. Outre ses cinq actionnaires, Answor compte au rang de ses clients grands comptes Elyo, Air Liquide et Legrand pour l'industrie, Direction Générale de l'Armement (DGA) et Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie (projet Carte Achat Public du Crédit Agricole) pour le secteur public. Par ailleurs, 190 clients acheteurs PME ont également adhéré aux outils d'achat en ligne d'Answor en 2002.

**150 clients vendeurs**

Dans le même temps, plus de **150** vendeurs participent aux échanges électroniques avec leurs grands clients, trouvant avec Answor le moyen de rationaliser leurs efforts de développement des échanges BtoB. Tous les vendeurs présents sur la place de marché Answor reçoivent régulièrement des transactions, ce qui crée une véritable communauté d'échanges et non un simple système de référencement.

**500 000 lignes de master produit**

A ce jour une bibliothèque de plus de **500 000** produits (master catalogues) et **1 500 000** lignes de catalogues privés sont disponibles sur la place de marché Answor. Celle-ci est mise à jour et distribuée à travers plusieurs centaines de contrats (un contrat = une relation acheteur/vendeur) de manière totalement collaborative, chaque partenaire commercial accédant et gérant en ligne les données qui lui sont propres.

### 30% de l'activité à l'international

Grâce au réseau ONCE (ex-GTW), dont Answor est un membre fondateur, un volume important de flux internationaux a pu être développé. La part des flux réalisés avec des places de marché partenaires du réseau ONCE représente **30%** de l'activité globale d'Answor en 2002.

Indicateurs opérationnels	2002	Remarques
Chiffre d'affaires	5,5 M€	Progression de 450% par rapport à l'année 2001
Volume de transactions	4 000 /mois	Croissance mensuelle de 20%
Clients Acheteurs	13	
Clients Vendeurs	150	50 vendeurs recrutés en 2002
Clients PME	190	
Nombre de lignes de master-catalogues	500 000	

### FAITS MARQUANTS EN 2002

#### Montée en puissance

A l'exception du projet Carte Achat Public, qui est dans une phase d'expérimentation tout au long du premier semestre 2003, tous les autres projets des grands clients d'Answor, sont passés au cours de 2002 dans une phase de déploiement important. Ainsi, la croissance soutenue des volumes de transactions observée depuis neuf mois, est-elle appelée à se prolonger, voire s'accélérer dans les deux ans qui viennent, compte tenu des plans de déploiement connus de ces clients.

Parallèlement, 50 nouveaux fournisseurs ont rejoint Answor au cours de 2002.

#### Industrialisation de l'offre

Au fur et à mesure de la montée en puissance des différents projets de ses clients, Answor a continué ses investissements pour accroître la fiabilité et la disponibilité de ses systèmes. En particulier, de nouveaux services catalogue, entièrement automatisés et disponibles 24h/24 6jours/7, permettent désormais aux partenaires commerciaux de développer leurs échanges avec une efficacité accrue.

#### Facturation électronique : une offre de bout en bout

La facturation électronique est un élément fondateur de la stratégie d'Answor. A ce jour, dans le domaine des achats généraux, Answor est le seul acteur du marché, capable de proposer un service électronique de bout en bout – de la consultation des catalogues au suivi de la facturation et du règlement. Au cours du second semestre 2002, trois projets pilotes ont démarré, deux autres ayant fait l'objet d'une décision de lancement pour le premier semestre 2003.

### STRATEGIE ET PERSPECTIVES 2003

Grâce au développement régulier de ses volumes d'activité, (prévision entre 150 et 250 000 transactions) Answor compte réaliser en 2003 un chiffre d'affaires de 7 M€, le passage à l'équilibre opérationnel étant attendu pour fin 2003 ou début 2004. Cette croissance sera pour une grande part obtenue grâce à l'augmentation régulière de l'activité des clients existants, au fur et à mesure de leur déploiement.

Cette montée en puissance renforce la stratégie de hub de commerce électronique d'AnsworK, et lui permet de consolider la valeur ajoutée apportée à ses clients, aussi bien acheteurs que vendeurs à travers ce hub. Cette stratégie demeure appuyée sur les fondamentaux suivants :

- Quatre lignes de services (catalogue, routage des flux, e-procurement, facturation & règlement) dont la plupart verront de nouvelles versions livrées au cours de l'année ;
- Une capacité à accompagner ses grands clients internationaux, grâce à une forte coopération avec les membres du réseau ONCE ;
- Une proposition de valeur permettant aussi bien aux acheteurs qu'aux vendeurs, de trouver avec AnsworK un accélérateur des bénéfices mutuels des échanges électroniques entre partenaires commerciaux.

*"Notre offre de services est très complète, la montée en puissance de nos volumes d'activité, et la capacité à boucler les flux de bout en bout – depuis la demande d'achats jusqu'au règlement-constituent des atouts exceptionnels pour faire réussir nos clients, et accélérer l'atteinte de leurs objectifs",* explique Martial GERARDIN, Directeur Général d'AnsworK.

## A PROPOS D'ANSWORK

AnsworK est un opérateur neutre de place de marché électronique, en ligne depuis le début du mois d'octobre 2000. L'offre globale d'AnsworK permet aux acheteurs et aux vendeurs d'optimiser leurs échanges de bout en bout – de la consultation des catalogues au suivi de la facturation et du règlement – grâce à Internet, dans un espace dédié et sécurisé, et ce en toute confidentialité.

Elle s'appuie sur 4 lignes de services :

- *les services routage des flux* : échanges de messages commerciaux XML de système d'information à système d'information, depuis la commande jusqu'à la facture et au règlement, intégrant une capacité de connexion au système back office de chaque partenaire ;
- *les services catalogues* qui propose une gamme de prestations complètes totalement en ligne, pour la création, la distribution, la personnalisation des catalogues électroniques ;
- *les services concernant la facture électronique* qui permet aux entreprises d'automatiser et de rationaliser l'ensemble des étapes allant de la transmission de la facture au règlement ;
- *le service e-procurement* permettant aux entreprises qui le souhaitent, d'utiliser un outil d'e-procurement en mode ASP.

Les solutions et les services proposées par AnsworK s'adressent aux grands comptes dans les trois secteurs d'activité : Industrie, Banque & Services et Secteur Public, ainsi qu'aux petites et moyennes entreprises, quel que soit leur secteur d'activité.

La société AnsworK bénéficie du soutien financier de ses cinq actionnaires – BNP Paribas, Cap Gemini Ernst & Young, Crédit Agricole, France Télécom et Société Générale – et dispose ainsi des moyens financiers de son développement pour concrétiser son ambition de leader européen.

[www.answork.com](http://www.answork.com)

## Contact

Département Marketing & Communication

Polina SPIRIDONOVA

Tél. : 01.56.97.38.59

Fax : 01.56.97.38.10

@ : [polina.spiridonova@answork.com](mailto:polina.spiridonova@answork.com)