

UNE NOUVELLE OFFRE DE DISTRIBUTION

Une coopération ATAF/ APG

Sandrine de Saint Sauveur, CEO APG

Soline de Montremy, Consultante ATAF



Un contexte en pleine évolution

Création dans le cadre de IATA d'un nouveau standard de distribution

NDC: « New Distribution Capability » permettant:

de moderniser la manière de distribuer aux agents de voyages, aux firmes les produits aériens avec:

- un contenu plus riche, plus souple
- une plus grande liberté pour les compagnies aériennes,
- des coûts moindres

Mais ceci demande:

- d'être une compagnie régulière disposant d'un code IATA
- d'avoir une technologie pointue et un système d'inventaire

Création par ATAF et APG d'une plateforme de distribution et paiement: ADPS

Objectif:

Fournir un système d'hébergement pour les acteurs du transport aérien qui n'ont pas accès à tous les services de IATA

et/ou

qui veulent un système simple leur donnant accès à la technologie et aux avantages NDC

QUI EST APG ?

- APG détient une expérience de 35 ans dans la commercialisation des compagnies aériennes
 - Avec ses 110 partenaires tous labellisés à sa marque, APG dispose d'un réseau commercial qui couvre, à quelques exceptions près tous les marchés mondiaux
 - Plus de 200 compagnies lui font confiance
 - En 2019 APG a réalisé un volume de ventes de 700 millions de dollars
- APG détient tous les outils de distribution et de commercialisation.
 - L'intégration d'une plateforme NDC a nécessité 3 ans de travail et plus de 1 million d'euros d'investissement
- La vocation d'APG est de soutenir les compagnies régulières en les commercialisant dans les marchés où elles sont absentes

Offre ADPS

- **Pour les compagnies aériennes:**

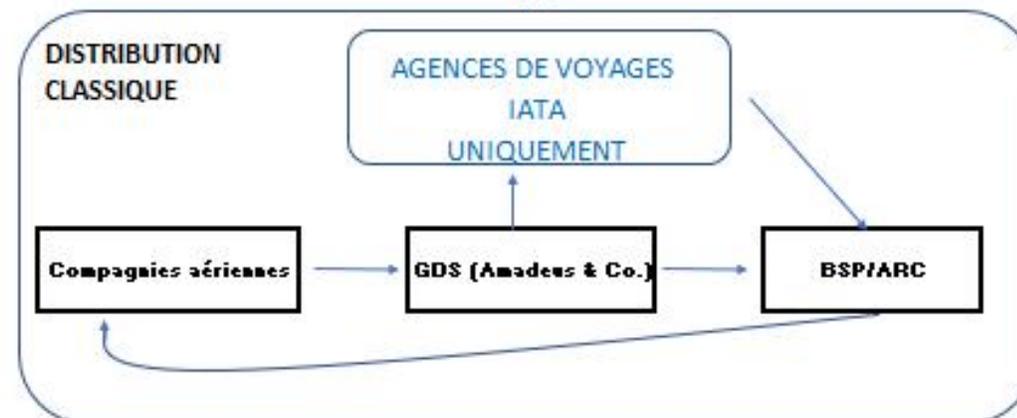
- Une connexion NDC dans un délai rapide (de 3 à 6 mois) nécessitant de la part des acteurs une technologie informatique limitée
- Une offre élargie (une mise en avant enrichie de l'offre avec par exemple les options payantes, un pricing différencié...)
- Pas de coût GDS et un coût à la plateforme moindre
- Une couverture du risque agences
- Un accès fiable et sans risque pour travailler avec les agences non IATA

Offre ADPS

- **Pour les agences de voyages:**
 - Accès à une offre enrichie (options payantes, accès à des tarifs privilégiés non contenus dans les GDS; offre égale ou proche de celle de la vente directe des compagnies aériennes) en complément de l'offre GDS
 - Accès direct aux compagnies en évitant la consolidation
 - Frais d'émission faible
 - Reconnaissance par les compagnies membres de l'ATAF



VS



En Conclusion

- Par cette démarche l'ATAF conforte sa mission d'accompagner les échanges entre les transporteurs ATAF et les distributeurs en permettant par cette nouvelle offre un accès à une distribution moderne et sûre.
- APG, partenaire historique de l'ATAF, compte tenu de son savoir faire, est naturellement le partenaire stratégique de cette offre en apportant sa technologie et son réseau.
- Cette alliance va permettre d'apporter une aide essentielle aux compagnies dans la modernisation de leur système de distribution

La suite....

Ce sujet étant stratégique pour la distribution des produits mais aussi assez technique, ATAF et APG offrent un séminaire d'information ouvert aux personnes en charge de ces sujets dans chaque compagnie membre

Mardi 7 décembre à Paris

Les inscriptions sont ouvertes.