

Guide de Corporate Travel



La NDC et les systèmes mondiaux de distribution, c'est quoi?

On vous explique!

Dans le secteur du voyage, les options ne manquent pas pour réserver des billets d'avion. Le défi est de savoir trouver les itinéraires et les tarifs les plus avantageux pour vous!

Quelques notions :

Pour faire des réservations, l'industrie du voyage utilise des systèmes mondiaux de distribution. Ceux-ci regroupent du contenu – horaire, tarifs et disponibilité des vols des compagnies aériennes – pour le rendre facilement accessible aux agents de voyage. Ces systèmes permettent également de réserver de l'hébergement hôtelier et des voitures.

Dans ce guide, nous vous présenterons l'histoire de ces systèmes, leur fonctionnement et l'outil de demain, la nouvelle capacité de distribution (NDC).

C'est un départ!



Les systèmes mondiaux de distribution, c'est quoi?

C'est Blair Smith, représentant commercial principal d'IBM, et Cyrus Rowlett Smith, président d'American Airlines, qui sont à l'origine de la plateforme des systèmes mondiaux de distribution. Après leur rencontre en 1953, ils ont convenu que l'industrie du voyage avait besoin d'un système de traitement des données centralisé pour créer et gérer les réservations de billets d'avion, un système auquel tout agent de voyage, n'importe où dans le monde, aurait accès par voie numérique. C'est ce qui s'appelle être connecté!

American Airlines et IBM ont alors fait équipe pour développer ce système. Le résultat? Lancé en 1960, l'environnement commercial de recherche semi-automatisé, aujourd'hui connu sous le nom de Sabre, a révolutionné l'industrie du voyage, tant pour les consommateurs que pour les transporteurs.

Les avantages d'un système mondial de distribution

Au moyen de ce système, les agents de voyage sont capables de :

- voir les tarifs;
- trouver les billets disponibles et l'horaire des vols;
- faire des réservations à prix avantageux et garanties pour les clients.

Tout ça, au même endroit!

Ce système est aussi un excellent moyen d'éviter divers problèmes :

- Surréservation et sous-réservation
- Services inadéquats aux voyageurs
- Sous-utilisation des avions

Au cours des 50 dernières années, les compagnies aériennes ont alimenté le développement de différents systèmes mondiaux de distribution, toujours plus rapides et complets. Elles y ont gagné, ainsi que les compagnies de gestion de voyages, les agences de voyages et, bien sûr, vous, les consommateurs.

Qui paye?

Les compagnies aériennes.

Il y a des frais de référencement et d'autres frais chaque fois qu'un vol est réservé.

Le modèle a bien fonctionné jusqu'à l'arrivée d'Internet...



... qui a tout changé.



Internet et la transformation de l'industrie du voyage

Avec l'arrivée d'Internet, les compagnies aériennes ont eu le moyen de contourner les systèmes mondiaux de distribution et, par conséquent, les agents de voyage. Il leur était désormais possible de vendre des billets directement aux consommateurs sur leurs propres sites Web et, peu après, par l'intermédiaire d'agréateurs tiers et de sites de comparaison de vols en utilisant des API. Le résultat? Des prix plus transparents et un choix encore plus large pour les consommateurs.



Les compagnies aériennes à bas prix, comme EasyJet et RyanAir, ont pu gagner des parts de marché et se développer rapidement.

Pourquoi? C'est simple...

Voici les quatre principaux coûts d'exploitation d'une compagnie aérienne :

1. Le coût des avions eux-mêmes
2. Les salaires
3. Le carburant
4. Les coûts associés au système mondial de distribution

En évitant les coûts associés au système mondial de distribution, les compagnies à bas prix ont pu proposer des tarifs « sans flafas » qui ont attiré la clientèle des compagnies traditionnelles comme American Airlines.

Les transporteurs traditionnels ont eu du mal à rivaliser en raison de structures d'emploi anciennes et de frais généraux importants. Leur solution? Développer leurs propres API*, des initiatives vouées à l'échec qui ont entraîné des guerres de prix, l'émergence de tarifs préférentiels et l'offre, par d'autres joueurs, de prix défiant toute concurrence. Des moments difficiles!

Pourtant, les API permettaient aux compagnies aériennes de proposer des avantages « exclusifs » (espace supplémentaire pour les jambes, embarquement prioritaire, meilleures places, laissez-passer pour les salons d'aéroport, etc.), sur leurs sites et ailleurs. Le hic, c'est que les compagnies de gestion de voyages n'avaient pas nécessairement accès à toute cette gamme de produits dans le système mondial de distribution. On est loin de la situation rêvée!

Et les bouleversements se sont poursuivis avec l'arrivée de compagnies aériennes « de luxe » comme Emirates, Etihad et Qatar, qui chouchoutent les voyageurs d'affaires en leur proposant des fauteuils-lits, le wi-fi, des plats savoureux et de nouveaux avions.

Formidable, non? Oui, sauf que les agents de voyage, qui ne voyaient pas ces options dans le système mondial de distribution, ne pouvaient les distinguer des produits ordinaires, et ce, au grand déplaisir des compagnies aériennes haut de gamme. Pour couronner le tout, les compagnies à bas prix ont rejoint le système mondial de distribution, provoquant la contrariété des compagnies aériennes traditionnelles. Il fallait une solution pour harmoniser TOUTES les sources de contenu. L'Association du Transport Aérien International, l'IATA, a donc lancé en 2012 la « nouvelle capacité de distribution », mieux connue sous l'acronyme NDC (de son nom anglais *New Distribution Capability*).

Qu'est-ce qu'une API?

Une API est interface de programmation d'application. Elle permet à deux applications de communiquer entre elles et d'accéder à des données. Pour les besoins des compagnies aériennes, les API mettent certaines données à la disposition de sites Web tiers et de développeurs d'applications mobiles.

La NDC fait son entrée



L'objectif de la NDC est de fournir un contenu de meilleure qualité et plus riche. Sera-t-il moins coûteux ou plus avantageux que celui du système mondial de distribution? On ne le sait toujours pas!

Mais vous vous demandez sûrement :

- Qu'est-ce que la NDC?
- Quel sera son impact sur les gens dont le travail est de faire des réservations d'affaires et gérer des déplacements professionnels?

En deux mots, la NDC est une norme de transmission de données fondée sur le format XML et créée par l'IATA afin de permettre aux compagnies aériennes de diffuser leur contenu dans son intégralité par l'entremise de tiers. La NDC permettra à l'IATA d'harmoniser les différentes API utilisées par les compagnies aériennes et les agrégateurs. Ainsi, les compagnies de gestion de voyages et les agences de voyages seront à même de proposer des prix compétitifs et justes.

L'objectif ultime : que tous les acteurs (compagnies aériennes, compagnies de gestion de voyages et fournisseurs d'outils de réservation en ligne) prenant part à la distribution de contenu (places et tarifs aériens) parlent le même langage (technique) et utilisent la même syntaxe pour communiquer au sujet des achats et des réservations de voyage.

Cela signifie que tous les produits proposés sur le site d'une compagnie aérienne, tels que les surclassements et l'embarquement rapide, seront accessibles à tous. Cela signifie également que les compagnies aériennes seront moins réticentes à délier les cordons de la bourse pour obtenir de la visibilité, car elles pourront communiquer les caractéristiques uniques qui les distinguent de la concurrence.

Et ça, c'est une très bonne nouvelle, si vous voulez notre avis!

Pourquoi maintenant? Pourquoi la NDC?

L'IATA estime que la NDC transformera la vente de billets d'avion aux entreprises et aux particuliers.

Les compagnies aériennes pourront mettre rapidement sur le marché des produits différenciés et personnalisés. Du même coup, les acheteurs auront accès à une gamme large et complète de billets d'avion. L'Association est également convaincue que la norme augmentera la transparence dans le processus de recherche et de réservation de billets, ce qui aidera les clients à prendre des décisions éclairées.

Pour l'IATA, le principal incitatif à l'adoption de la NDC est le potentiel de revenus, un potentiel qui se concrétisera grâce aux agents de voyage, qui auront accès à des produits et à des contenus difficilement accessibles aujourd'hui.

Mais concrètement, qu'est-ce que ça signifie pour vous, les voyageurs?

Prenons l'exemple de United Airlines.

United Airlines souhaite proposer du contenu exclusif répondant à la norme NDC, comme une tarification continue et des forfaits. Avec la tarification continue, les transporteurs peuvent proposer une gamme indéfinie de prix, tandis qu'ils sont restreints à 26 prix seulement dans un système mondial de distribution traditionnel. En principe, cela évite les bonds tarifaires qui se produisent lorsque les billets d'un certain niveau de prix sont épuisés, et cela permet une tarification plus compétitive. Quant aux forfaits, il peut s'agir d'un tarif pour entreprises proposé avec des services complémentaires, par exemple le wi-fi.

C'est un gain de temps à tous les niveaux!

Pour adopter la NDC, vous aurez besoin d'une compagnie de gestion de voyages!

Nous croyons à l'innovation et nous nous réjouissons des avantages et de la flexibilité qu'apportera la NDC!

Flight Centre Travel Group (FCTG) a même créé une nouvelle équipe mondiale affectée à la distribution des billets d'avion, qui sera responsable du passage à la norme NDC. Génial!

Ajoutons que de nouveaux spécialistes du secteur, ayant de l'expérience à la fois dans les domaines du transport aérien et des systèmes mondiaux de distribution, viennent de se joindre à l'équipe. Nicola Ping, chef des produits à TP Connects, souligne : « Les entreprises qui font appel à nous ont besoin de rapports de qualité, de notre devoir de protection et d'un service 24 heures sur 24 vraiment flexible.

En faisant en sorte que le contenu répondant à la norme NDC provienne des bonnes sources, Flight Centre s'assure qu'on ait accès au contenu sans aucune perturbation pour nos clients. »

Les compagnies de gestion de voyages, les gestionnaires de voyages, les organisateurs, les compagnies aériennes et les voyageurs : tout le monde en sortira gagnant.

En collaboration avec nos partenaires aériens, nos spécialistes des voyages seront en mesure de proposer des devis et des produits sur mesure pour vous. « En ce qui concerne les entreprises clientes, nous veillerons à ce que les processus restent les mêmes – vous aurez simplement accès au nouveau contenu », confirme M. Ping. Nous serons en mesure de fournir un service plus personnalisé à nos clients, d'obtenir des produits à valeur ajoutée et d'offrir tout simplement une meilleure expérience.

melon
Itinéraire de voyage

Tyrone Banks
Voyage à Vancouver

Mardi, 13 mai
- Jeudi, 15 mai

Avis
Planifiez à l'avance – le départ ou l'arrivée de votre voyage de retour à lieu dans un aéroport différent.

JFK à YVR

Vol 1 :
New-York à Vancouver (1 escale) / 5 h 26
Confirmation : OAOBPK
Confirmation de réservation de l'agence : S66M06

Vol 2317 Delta Inc Airlines | Classe Économique
Siège 15F

JFK (New-York)
Mardi, 14 mai
Terminal 7

5 h 24

YYC (Calgary)
Mardi, 13 mai
Terminal 7

1 h 24 Escale à Santa Monica

Vol 2317 Delta Inc Airlines | Classe Économique
Siège 25A

YYC (Calgary)
Mardi, 14 mai
Terminal 7

1 h 26

Profil du client
Tyrone Banks

Assistance par clavier
Melon entrant

La force du nombre

Au sein de FCTG, Corporate Traveler profite d'une vitrine privilégiée sur les perspectives d'innovation dans les marchés des voyages d'agrément, des PME et des multinationales, en plus d'avoir accès à une technologie de sélection de tarifs et d'options de différentes sources permettant de créer des forfaits répondant à vos besoins de façon efficace et abordable.

L'équipe mondiale affectée à la distribution des billets d'avion et les experts du secteur de FCTG veilleront à ce que vous profitiez de tous les avantages qu'offre la NDC.

À titre d'exemple, FCTG est la première agence à lancer le programme « NDC-X » d'Amadeus, est partenaire de lancement du programme « Beyond NDC » de Sabre et prend part à la mise au point de solutions qui façonneront la distribution des produits de voyage à l'avenir.

Membre actif du Global Travel Management Executive Council de l'IATA, FCTG collabore avec d'autres compagnies de gestion de voyages de premier plan pour faire en sorte que la NDC profite à toutes les parties. Notre société soeur, FCM, mène également plusieurs essais et projets pilotes ayant trait à la NDC avec sa propre technologie, au sein de son organe d'innovation, FCM Labs. « J'ai hâte de voir quelles améliorations des processus pourraient en ressortir. Il y a un grand enthousiasme pour les nouveaux contenus, par exemple les offres de personnalisation et de sièges, et ce n'est pas à négliger. Mais pour ma part, c'est la possibilité de corriger les processus inefficaces qui m'enthousiasme », conclut M. Ping.

Toujours plus déterminée à fournir à la clientèle le plus vaste choix possible de tarifs aériens, FCTG a augmenté son investissement dans TP Connects. En mars 2022, nous avons porté à 70 % notre participation à l'entreprise de logiciels-services établie à Dubaï et à l'avant-garde de la transformation des modèles de distribution. TP Connects (TPC) a su démontrer son expertise au chapitre de la norme NDC et a mis au point une passerelle NDC centralisée qui dessert la clientèle de l'aviation et des agences de voyages. L'entreprise propose aux agents de voyage une gamme de solutions permettant d'accéder au contenu agrégé sur les billets d'avion au moyen d'une API universelle, qui s'intègre à l'importe quelle interface utilisateur, ou au moyen de plateformes d'agences s'adressant aux entreprises, comme notre outil exclusif Melon.

Grâce à la technologie de TPC, les entreprises qui font affaire avec nous bénéficieront automatiquement du contenu mondial le plus complet, d'un accès aux meilleurs tarifs disponibles ainsi qu'à des tarifs privés exclusifs, le tout avec l'appui de conseillers en voyages experts.



Pour en savoir plus sur la NDC et sur ce que Corporate Traveler peut faire pour vous aider à profiter de gamme la plus étendue et la plus avantageuse de billets d'avion et de tarifs aériens, veuillez communiquer avec nous à l'adresse

corptraveler.com/fr-ca/contact