

OpenSkies analyse ses données commerciales et opérationnelles en temps réel avec QlikView

“ L'équipe BIOS a su répondre à nos contraintes de volumétrie de données de manière simple et efficace. Nous disposons aujourd'hui d'un outil d'analyse et de pilotage puissant et performant ! ”

David Chosson, Business Analyst, OpenSkies

OpenSkies : Entreprise française, filiale du groupe British Airways

OpenSkies, depuis sa création en 2008, a transporté plus de 300 000 passagers en classe affaires, entre Paris et New York et Paris Washington. Cette filiale de British Airways compte aujourd'hui 200 collaborateurs dont 150 personnels navigants. La vo-

lonté d'OpenSkies est d'offrir une expérience de voyage unique en Business Class alliant confort et service personnalisé de qualité, à des tarifs très compétitifs, jusqu'à 40% moins chers que la concurrence.

OpenSkies a choisi d'équiper sa flotte de Boeing 757-200. Ces appareils parfaitement adaptés aux voyages transatlantiques, légers de par leur configuration limitée à un petit nombre de sièges business, sont les plus adaptés au modèle économique. La compagnie offre à ses passagers toujours plus d'espace et de confort à bord, avec un maximum de 84 passagers par vol, ce qui permet un enregistrement rapide des passagers. Les quatre Boeing 757 sont entièrement aménagés afin de proposer deux produits Classe Affaires inédits : la cabine « Biz bed », offrant 12 lits parfaitement horizontaux, et la cabine « Biz Seat » dont les sièges inclinables à 140° offrent tout le confort de grands « jets privés ».



“ Avec BIOS et QlikView, le Revenu Management est largement optimisé grâce aux 2 à 3 heures gagnées chaque semaine dans la production de nos rapports ! ”

Unique compagnie aérienne 100% classe affaires, OpenSkies intervient sur le marché transatlantique hautement concurrentiel, dont il détient 27% de part de marché sur le segment affaires.

Maîtriser sa croissance par une analyse détaillée de son activité

Pour OpenSkies, l'analyse pointue de son activité et de ses ventes est un enjeu majeur. Il s'agit de piloter les performances commerciales au quotidien et d'optimiser les coefficients de remplissage en intégrant une volumétrie de données complexes.

Jusqu'à OpenSkies pilotait son activité avec un outil de reporting statique interfacé à son outil d'inventaire et de réservation. Les rapports étaient peu conviviaux, et manquaient de réactivité par rapport au besoin de pilotage de la compagnie. La consolidation des données était longue et peu productive.

OpenSkies a choisi d'équiper sa flotte de Boeing 757-200. Ces appareils parfaitement adaptés aux voyages transatlantiques, légers de par leur configuration limitée à un petit nombre de sièges business, sont les plus adaptés au modèle économique. La compagnie offre à ses passagers toujours plus d'espace et de confort à bord, avec un maximum de 84 passagers par vol, ce qui permet un enregistrement rapide des passagers. Les quatre Boeing 757 sont entièrement aménagés afin

En bref

OpenSkies

Filiale de British Airways

Unique compagnie aérienne 100% classe affaires

Industrie

Transport

Fonctions

Top Management, équipes commerciales, Revenu Management, Opération et Service client

Géographie

France

Challenges

Mener de front deux projets distincts : la migration des systèmes de réservation, d'inventaire et d'enregistrement sur la suite Altéa d'Amadeus et intégration de la solution de pilotage QlikView.

Solution

QlikView

Bénéfices

Automatisation du reporting, gain de temps et visibilité accrue.

- Facilite le traitement et l'historisation des données commerciales et opérationnelles
- Simplifie l'accès aux informations d'aide à la décision et optimise les activités de revenue management

Durée du projet

6 mois

Chaque semaine l'élaboration des reporting nécessaires aux activités de revenue management se faisait de manière manuelle sur Excel. Le temps passé à consolider l'ensemble des données n'était de fait pas consacré à l'analyse et à la prise de décision. Les besoins d'OpenSkies en termes de pilotage s'articulent autour de 3 axes : maîtriser les indicateurs commerciaux au quotidien, avoir une vision détaillée des engagements futurs, et disposer de données opérationnelles fiables à la clôture de chaque vol.

Afin d'accompagner son développement, OpenSkies décide fin 2010 de migrer ses différents systèmes vers la solution intégrée d'Amadeus, solution technologique de gestion pour la distribution et la vente de services de voyages.

QlikView : un système souple et efficace

Cette évolution technique nécessitait la mise en place d'un outil de pilotage performant et rapidement déployable. Déjà propriétaire d'une licence QlikView en Angleterre, le choix de cette solution de pilotage souple et flexible était évident pour OpenSkies. Léger en termes d'architecture et de structure, OpenSkies n'a pas eu besoin de datawarehouse ou de requêteur, l'implémentation de QlikView a donc été très rapide. « *L'interface QlikView est simple et intuitive, nos utilisateurs ont été rapidement autonomes* », se félicite David Chosson, Business Analyst chez OpenSkies.

“

Les délais étaient très serrés mais grâce à leur disponibilité, l'équipe BIOS a su répondre pleinement à nos attentes.”

David Chosson,
Business Analyst, OpenSkies



BIOS : une double compétence métier et technique

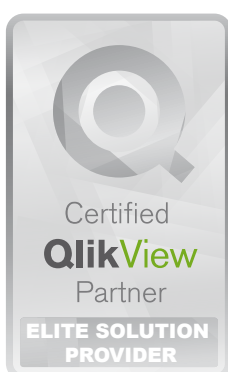
« *Nous avions besoin d'une société de service capable de comprendre notre besoin au plus juste, d'appréhender la complexité des contenus des fichiers source et de nous accompagner pas à pas dans la construction de nos premiers tableaux de bord QlikView. Les délais étaient très serrés mais grâce à leur disponibilité, l'équipe BIOS a su répondre pleinement à nos attentes.* ». Les principales contraintes étaient le manque de ressource en interne pour gérer les deux projets de front, les difficultés techniques liées à la volumétrie des données source et la complexité des fichiers Amadeus. Le déploiement dans les temps de QlikView était un élément décisif pour la réussite de la migration Amadeus. BIOS nous

a accompagnés tout au long de ce projet de septembre 2010 à février 2011. Une fois les données Amadeus collectées, l'implémentation des premiers tableaux de bord a été très rapide. BIOS a développé également un outil permettant de générer des PDF automatisés. Les rapports sont ainsi diffusés régulièrement auprès du Top Management. « *L'information est immédiatement accessible ! En quelques clics, on dissèque une semaine de vente avec une facilité déconcertante, ce qui améliore notre réactivité, notamment pour mettre en place des actions correctives* ». Aujourd'hui, une trentaine d'utilisateurs profite quotidiennement des avantages de QlikView, que ce soit en recevant chaque matin par mail le rapport de vente de la veille ou en analysant l'historique d'un dossier client.

A propos de BIOS

Créé en 2004, le Groupe BIOS est une société de conseil, réunissant des spécialistes métiers et des experts informatiques, spécialisée dans la conception et l'intégration de solutions décisionnelles à forte valeur ajoutée.

Composé de 50 collaborateurs, le groupe est présent en France et à l'étranger et a noué des relations de partenariat étroites avec les acteurs leaders du pilotage de la performance. BIOS est partenaire revendeur « Elite » de QlikTech.



www.bios-group.com

Tél : +33 (0)1 78 94 88 50 - contact.fr@bios-group.com