

Sabre présente sa plateforme de réservation nouvelle génération : capacités de merchandising étendues et puissance de l'intelligence des données

Le nouveau Sabre Red Workspace va transformer la manière dont agents et prestataires collaborent pour créer des expériences de voyages au plus proche des attentes de leurs clients

Paris, France, le 29 juin 2016 – [Sabre Corporation](#) (NASDAQ : SABR), leader mondial des solutions technologiques appliquées au voyage, a dévoilé aux agents de voyages et prestataires - compagnies aériennes et ferroviaires, hôtels, lignes de croisière et loueurs de véhicules - le nouveau [Sabre Red Workspace](#), une plateforme amenée à rebattre les cartes du secteur. Cette solution logicielle exploitera les évolutions du marché et fournira aux revendeurs comme aux fournisseurs un contenu riche, des outils d'aide à la décision et [des prévisions issues de l'analyse intelligente des données](#). Ils seront alors en mesure de créer - en toute simplicité - de véritables expériences personnalisées à destination des voyageurs.

L'outil a été développé à partir de la plateforme de merchandising Sabre et de son GDS reconnu par les professionnels du secteur. Les agents du monde entier bénéficieront de moyens plus intuitifs de réservations des voyages, tandis que les compagnies aériennes, hôtels et autres prestataires du secteur pourront désormais présenter et mettre en valeur leur offre de la même manière que sur leurs autres canaux de distribution.

« Depuis quelque temps déjà, les données, l'analytique, la personnalisation et le mobile marquent la tendance du marché et offrent d'extraordinaires opportunités aux acheteurs et fournisseurs pour répondre aux attentes des voyageurs », déclare [Sean Menke](#), président de Sabre Travel Network. « Les voyageurs désirent plus qu'un simple itinéraire, ils veulent obtenir des garanties sur leur achat et souhaitent un voyage établi sur la base du choix. C'est pourquoi notre nouveau Sabre Red Workspace, en plus d'offrir une expérience utilisateur exceptionnelle, fournit aux agents de voyages des informations sur le marché, des options pertinentes et une transparence totale des prix. Disposer de données et analyses fiables est essentiel à l'amélioration de la productivité et de l'efficacité. Notre moteur d'analyse des tendances aide à accompagner la décision, optimiser les revenus et atteindre une réelle personnalisation. »

Sabre effectuera les premières mises à jour en Europe, Moyen-Orient et Afrique (EMEA) au début de l'année 2017, après une période pilote au cours des mois à venir.

« Bien que le continent européen et les marchés émergents tels que l'Afrique présentent des caractéristiques et des taux de croissance différents, le secteur du tourisme en région EMEA montre le même désir de tirer le meilleur parti des technologies pour servir ses intérêts ainsi que ses voyageurs », explique Harald Eisenacher, senior vice-président, Sabre Travel Network, Europe, Moyen-Orient et Afrique. « Notre nouveau Sabre Red Workspace est une étape importante pour les agences décidées à bousculer les habitudes de distribution ».

Nous avons associé des agents et fournisseurs au développement de notre nouvelle plateforme. Ils ont apporté à nos équipes une aide précieuse dans la construction d'une interface intuitive. Cette dernière s'organise autour de l'apparence et la convivialité d'un site web dédié au consommateur, d'informations clés sur le marché et de fonctionnalités innovantes pour personnaliser les offres et vendre plus efficacement les voyages.

« Le comportement des voyageurs évolue. Les attentes en termes de personnalisation et d'excellence du service sont désormais beaucoup plus fortes, qu'il s'agisse de se souvenir du nombre de bagages pour leur voyage mensuel à New York ou de leur proposer instantanément un hôtel correspondant à leurs préférences », indique Julie Oliver, Directrice générale, [Business Travel Direct](#). « La nouvelle solution de Sabre répond à tout cela grâce à des informations et prévisions tirées des données, des profils clients et des fonctions de merchandising à portée de clic de nos agents. Proposer ce petit quelque chose en plus à chaque étape du cycle de réservation est désormais un jeu d'enfant. Sabre a effectué d'énormes progrès avec ce nouveau Sabre Red Workspace et nous sommes ravis de participer à son lancement. »

Pour plus d'informations en images, regardez la [vidéo](#). Captures d'écran en pièce jointe.

Nouveautés

- De nouvelles fonctionnalités sont introduites : informations sur les tendances du marché basées sur l'analyse intelligente des données, design intuitif et interface utilisateur claire de type grand public, différenciation produit astucieuse pour les services annexes et familles de tarifs, et recherche selon les désirs et aspirations de chacun. Elles permettront aux agents de délivrer des expériences ultra-personnalisées de même que de précieux conseils à leurs clients.
- Le nouveau Sabre Red Workspace intègre de manière innovante les APIs de Sabre Dev Studio pour équiper les agents de voyages d'un menu d'aide à la décision unique. Il met à leur disposition des données précises sur le marché, une analyse des tendances tarifaires et de la saisonnalité, et des propositions alternatives en matière d'aéroports. Les agents peuvent conseiller instantanément leurs clients sur le meilleur moment pour réserver afin d'obtenir le meilleur prix, prévoir la date de voyage idéale ou proposer un vaste choix d'options, et notamment des aéroports alternatifs présentés sur une carte interactive. Ils offrent ainsi le meilleur service possible, avec des comparaisons tarifaires claires pour répondre pleinement aux besoins des voyageurs.
- L'interface utilisateur ergonomique de cette solution complète comprend également des outils d'optimisation des revenus, tels des indicateurs qui alerteront l'agent de voyages d'opportunités de ventes et de commissions ou encore des offres différenciées prenant en considération les préférences des voyageurs. Les informations produit enrichies, notamment sur les services annexes et familles de tarifs, simplifient la recherche et réduisent le temps de formation des nouveaux collaborateurs.

Nous avons aussi pensé aux fournisseurs

Le nouveau Sabre Red Workspace s'adresse également aux fournisseurs. La plateforme dispose de capacités de merchandising avancées, avec en particulier une présentation des produits plus complète et conviviale au travers d'images, vidéos etc. Les compagnies aériennes, hôtels et autres prestataires de voyages tirent ainsi tous les avantages de la place

de marché Sabre pour une stratégie marketing omnicanal. L'environnement de travail riche en éléments graphiques appuie les ventes de services annexes, l'utilisation des familles de tarifs et optimise les capacités en matière d'hôtels.

« Sabre Red Workspace a été conçu en gardant constamment à l'esprit les besoins des agents et des fournisseurs. Ces derniers peuvent compter sur une cohérence renforcée entre les différents canaux et les agents peuvent quant à eux travailler d'où ils le désirent et de la manière qui leur convient le mieux, grâce au passage instantané entre commandes classiques et interface graphique », confie Sean Menke.

Le nouveau Sabre Red Workspace apporte une expérience utilisateur harmonisée entre les différents appareils et systèmes d'exploitation, notamment sur sa version de bureau, Sabre Red Mobile pour les agents en déplacements, et Sabre Web Services qui est le moteur des agences de voyages online leaders du marché. Notre nouvelle plateforme de merchandising prouve que l'innovation continue est également gage de stabilité, de vélocité et de performance en matière de transactions dans le secteur du tourisme.

###

À propos de Sabre Holdings Corporation

Sabre est le fournisseur technologique leader mondial du secteur du voyage. Sabre offre des solutions logicielles, mobiles, de distribution et de traitement des données, utilisées par des centaines de compagnies aériennes et des milliers d'hôtels pour gérer leurs opérations clés. Cela inclut les réservations, la gestion des revenus, des vols, des réseaux et du personnel. Sabre opère également une place de marché mondiale qui gère chaque année plus de 120 milliards de dollars de dépenses de voyages en mettant en relation fournisseurs et acheteurs. Sabre, dont le siège social se trouve à Southlake au Texas, dispose de bureaux dans près de 160 pays à travers le monde.

Note d'avertissement concernant les déclarations prospectives

Certains des énoncés contenus dans le présent document peuvent être relatifs à des tendances, événements à venir, incertitudes et sont fondés sur nos propres hypothèses et attentes. Toutes les déclarations n'étant pas des faits historiques ou actuels sont considérées comme prospectives. Ces déclarations sont reconnaissables à l'emploi des termes « promettre », « direction », « prévoir », « s'attendre à », « chercher à », « avoir l'intention de », « potentiel », « éventuel », ainsi qu'à l'emploi du conditionnel, du futur et d'expressions similaires. De par leur nature, les déclarations prospectives impliquent des risques connus et inconnus, des incertitudes ainsi que d'autres facteurs qui pourraient rendre les résultats, performances ou réalisations réels de Sabre sensiblement différents des résultats, performances ou réalisations futurs annoncés ou sous-entendus dans de telles déclarations. Les risques potentiels et incertitudes comprennent notamment : l'échéance et les effets de la mise en service de la plateforme décrite ci-dessus, la dépendance envers les volumes de transactions du secteur du voyage, particulièrement les volumes aériens, l'impact économique et financier des acquisitions et de l'intégration induite, les conditions économiques et politiques mondiales ou régionales défavorables, incluant sans s'y limiter les conditions économiques des pays ou régions comptant traditionnellement de hauts niveaux d'exportation vers la Chine ou fondant leur économie sur les produits de base (commodités), les risques inhérents à une activité mondialisée, l'exposition de l'activité de Travel Network à la pression sur les prix, la mise en œuvre de nouveaux accords et leurs répercussions, la dépendance envers le renouvellement des contrats avec les clients et partenaires, la dépendance envers les relations avec les acheteurs de voyages, les événements affectant les prestataires de voyages, l'usage de modèles de distribution alternatifs par les prestataires de voyages et la concurrence au sein des marchés de la distribution et des solutions de voyages. Les informations relatives aux risques potentiels et incertitudes pouvant affecter nos activités et résultats sont disponibles dans les sections « Risk Factors » (facteurs de risque) et « Cautionary Note Regarding Forward-Looking Statements » (note d'avertissement concernant les déclarations prospectives) de notre rapport annuel (formulaire 10-K) soumis à la Securities and Exchange Commission (commission de contrôle des marchés des États-

Unis) le 19 février 2016 et dans la section « Risk Factors » (facteurs de risque) de notre rapport trimestriel (formulaire 10-Q) soumis à cette même commission le 28 avril 2016. Bien que la société estime ces prévisions raisonnables, celles-ci ne constituent en aucun cas une garantie quant aux événements, perspectives, directions prises, niveaux d'activité, résultats, performances ou réalisations à venir. Les lecteurs sont priés de ne pas accorder une confiance excessive aux déclarations prospectives. À moins d'en être tenu par la loi, Sabre ne répond à aucune obligation de publication de mise à jour ou de révision des déclarations prospectives pour refléter des changements de circonstances ou des événements nouveaux.

CONTACT

R Boissicat

Sabre Corporate Communications

sabrenews@sabre.com

Tél : 06 27 72 48 53