

Comment SuperTripper a travaillé avec Air France-KLM pour simplifier le voyage d'affaires

Pendant un an, les équipes de la startup SuperTripper et celles d'Air France-KLM ont travaillé ensemble pour intégrer leurs outils et faire bénéficier les clients d'une connexion directe aux offres de la compagnie aérienne. Maddyness vous emmène dans les coulisses de ce partenariat.

Temps de lecture : minute

28 octobre 2024

« Nous sommes l'une des premières agences de voyages d'affaires à être connectée en direct avec Air France », se réjouit Maxime Pialat, le fondateur et CEO de la startup [SuperTripper](#). Un beau coup pour cette agence de voyages "digital native", spécialisée dans la réservation et la gestion des voyages professionnels, lancée en 2018.

Avec cette collaboration, l'entrepreneur fait un pas de plus dans la concrétisation de son ambition : "moderniser l'expérience dans le voyage d'affaires", en jouant à la fois sur la qualité de l'interface et l'optimisation des coûts.

L'accès aux dernières innovations d'Air France-KLM

De fait, en se connectant directement aux données d'Air France-KLM, sans les intermédiaires habituels, SuperTripper peut désormais proposer

une expérience de réservation plus personnalisée et une transparence totale sur les prix, qui se trouvent actualisés en temps réel. Atout supplémentaire : la modification, l'annulation et l'ajout d'équipements supplémentaires peuvent désormais se faire directement en ligne sur la plateforme de l'agence, limitant ainsi le besoin de recourir à une intervention humaine.

« Grâce à cette connexion directe, Supertripper est non seulement en mesure de proposer nos meilleurs tarifs, mais aussi de proposer très rapidement l'accès à nos dernières innovations », explique pour sa part Hervé Kozar, le Directeur ventes Entreprises Air France-KLM.

Un avantage concurrentiel

Pour y parvenir, SuperTripper a pu s'appuyer sur la technologie Direct Connect NDC (New Distribution Capability) : annoncée par l'Association du transport aérien international (IATA) en 2012, celle-ci est progressivement déployée par les compagnies aériennes et devrait devenir le nouveau standard sur le marché. Basée sur le langage XML, elle facilite les échanges de données entre voyageurs et compagnies et permet une diffusion enrichie des offres ainsi que l'ajout d'options personnalisées.

Pendant un an, les développeurs de SuperTripper ont travaillé main dans la main avec les équipes techniques et commerciales d'Air France - KLM afin d'optimiser les échanges d'informations et optimiser l'expérience pour les utilisateurs. « Le challenge principal était d'arriver à créer une interface qui n'existait pas encore dans le voyage d'affaires et de l'intégrer parfaitement dans notre SaaS », précise Maxime Pialat, qui estime aujourd'hui que l'effort fourni a largement été compensé par l'avantage concurrentiel ainsi créé.

V2 et ambitions européennes

L'entrepreneur réfléchit maintenant aux prochaines étapes : la V2 devrait permettre une meilleure gestion des voyages multi-destinations - une spécificité et une complexité propres aux voyages d'affaires - et l'intégration de nouvelles options lors de la réservation, comme le choix du menu ou la contribution à l'achat de "Carburant Durable d'Aviation" (SAF).

Avec une clientèle principalement de PME et ETI, SuperTripper compte une cinquantaine de collaborateurs et connaît une croissance de 50 % par an, avec l'objectif de devenir un leader européen sur son marché. Son développement est totalement auto-financé depuis sa levée de fonds de 1 million d'euros en 2019, mené auprès de UL Invest, 50 Partners et de business angels.



À lire aussi

Qui est Handsome, cette fintech qui a su séduire La Banque Postale ?



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

[JE M'INSCRIS](#)

Article écrit par Benoit Zante