

Contacts presse

Pour toute information complémentaire, contacter :

Agence Burson-Marsteller i&e – 32 rue de Tréville – 75009 Paris

Kenza Remaoun

01.56.03.14.21

kenza.remaoun@bm.com

Vincent Darricarrere

01.56.03.12.62

vincent.darricarrere@bm.com

Etihad Airways investit dans les offres Adobe pour faire décoller son excellence digitale

Paris, 26 octobre 2015 – Etihad Airways, la compagnie aérienne nationale des Émirats Arabes Unis, a annoncé un nouveau partenariat stratégique avec Adobe, leader mondial des solutions informatiques. Dans ce cadre, une gamme de solutions cloud à la pointe de la technologie sera déployée dans toutes les entités Etihad Airways et au sein de l'alliance Etihad Airways Partners.

Ce partenariat sera déterminant pour concrétiser la vision stratégique du groupe aérien, qui vise à offrir un service numérique de qualité en déployant des projets « Cloud First » pour ses entités et ses clients.

Adobe Marketing Cloud et Creative Cloud permettront, au groupe et à ses partenaires, de créer une expérience client numérique sécurisée, économique et attrayante. Les technologies déployées viendront améliorer les métiers du marketing digital des compagnies aériennes, en leur permettant de fournir des services adaptés et personnalisés dans le monde entier.

Grâce aux solutions Adobe, les clients pourront vivre une expérience numérique inédite, avec des fonctions complètes disponibles en libre-service sur différents terminaux. Adobe propose une gamme de produits et services sur mesure et facilite les interactions des clients avec Etihad Airways et ses entités sur le terminal de leur choix. Les compagnies du groupe, comme Etihad Airways, Alitalia et airberlin, utilisent déjà les solutions Adobe et tireront profit de cette approche globale.

Etihad Airways et ses partenaires auront recours aux fonctionnalités Adobe pour l'expérience client, les programmes mondiaux de fidélité, le fret, les ventes directes, le marketing, les médias sociaux et d'autres volets de leur activité.

« Cette technologie va révolutionner l'expérience digitale de nos clients et de l'ensemble du groupe, en leur garantissant une expérience fluide et de qualité. » explique Robert Webb, Chief Information and Technology Officer chez Etihad Airways. *« Le déploiement d'une solution cloud intégrée et alignée sur notre vision globale a pesé pour beaucoup dans notre décision de faire appel à Adobe. Économiques, sécurisés et pérennes, les systèmes cloud offrent des technologies innovantes, orientées client. Tout en poursuivant notre politique de partenariat avec des leaders technologiques mondiaux, nous nous efforçons de faire vivre une expérience mémorable à nos clients, du contact initial au voyage, et au-delà. »*

« Non seulement la présence digitale du groupe aérien joue un rôle clé en termes de leadership mais elle est aussi au cœur de notre vision. Nous déploierons également nos programmes de transformation numérique dans le futur terminal Midfield, de l'aéroport d'Abou Dabi. Nous améliorerons l'affichage numérique et fournirons des fonctions de suivi mobile afin d'offrir une meilleure qualité de service à nos clients. » affirme Peter Baumgartner, Chief Commercial Officer chez Etihad Airways.

Adobe permet aux entreprises de délivrer un message pertinent au bon destinataire, au bon moment et sur tous les canaux. Grâce à ce partenariat, la compagnie aérienne cernera mieux les préférences de ses clients en matière de voyage et d'interaction avec elle et pourra ainsi élaborer des offres sur mesure.

Etihad Airways investit dans les offres Adobe pour faire décoller son excellence digitale

« C'est à nos yeux un partenariat hautement stratégique avec un groupe réputé pour ses services hors pair, mais également pour ses innovations dans le secteur du numérique », déclare Paul Robson, Président, Adobe Asie-Pacifique. « La décision d'Etihad Airways tient essentiellement à l'intégration parfaite entre les huit solutions Marketing Cloud, qui garantira l'évolutivité au sein des opérations mondiales du groupe. Au lieu de déployer des produits isolés, les clients cherchent généralement à mettre en œuvre des solutions globales plus complexes dans toute l'entreprise. »

Dans le cadre de ce partenariat, une formation sera dispensée à des centaines d'employés d'Etihad Airways, et de ses partenaires qui s'engageront dans la transformation numérique de leurs activités. Elle sera l'occasion de développer leurs compétences numériques dans des domaines tels que l'analyse, la gestion des campagnes cross-canal et la mesure des médias sociaux au siège d'Abou Dabi. « La stratégie de prise de participation d'Etihad Airways vise essentiellement à partager les meilleures pratiques entre les compagnies aériennes partenaires, mais aussi à améliorer l'efficacité commerciale et la rentabilité », ajoute Robert Webb. « Cet accord stratégique avec Adobe en est un parfait exemple. »

À propos d'Etihad Airways

Fondé en 2003, Etihad Airways a transporté 14,8 millions de passagers en 2014. Depuis sa base d'Abou Dabi, la compagnie dessert 110 destinations passagers et fret – existantes et annoncées – au Moyen-Orient, en Afrique, en Europe, en Asie, en Australie et en Amérique du Nord et du Sud. Elle possède une flotte de 119 avions Airbus et Boeing, et a plus de 200 avions en commande ferme, dont 66 Boeing 787, 25 Boeing 777-X, 62 Airbus A350 et 6 Airbus A380.

Etihad Airways possède des parts dans le capital d'airberlin, d'Air Serbia, d'Air Seychelles, d'Alitalia, de Jet Airways, de Virgin Australia et de Darwin Airline, une compagnie aérienne suisse opérant sous le nom d'Etihad Regional. Etihad Airways, airberlin, Air Serbia, Air Seychelles, Alitalia, Etihad Regional, Jet Airways et NIKI font également partie de l'alliance Etihad Airways Partners, une nouvelle marque qui regroupe des compagnies aériennes partageant une vision commune : offrir plus de choix aux clients grâce à des réseaux et des horaires optimisés, avec encore plus d'avantages pour les voyageurs fréquents. Pour en savoir plus, consultez le site web www.etihad.com.

À propos d'Adobe Marketing Cloud

Adobe Marketing Cloud permet aux entreprises de se servir des « Big Data » pour s'adresser à leurs clients et prospects, et interagir efficacement avec eux via un contenu marketing ultra-personnalisé, sur l'ensemble des équipements et points de contact numériques. Six solutions étroitement intégrées offrent aux professionnels du marketing un ensemble très complet de technologies marketing axées sur l'analyse, la gestion de l'expérience web et applicative, les tests et le ciblage, la publicité, les médias sociaux et la gestion de campagnes. Le lien avec Adobe Creative Cloud facilite l'activation instantanée des contenus créés sur tous les des canaux marketing. Plusieurs milliers d'entreprises à travers le monde, dont les deux tiers de celles figurant au classement Fortune 50, font confiance à Adobe Marketing Cloud, avec plus de 30 500 milliards de transactions par an.

À propos d'Adobe Systems Incorporated

Adobe révolutionne les expériences numériques à travers le monde. Pour plus de détails, consultez le site www.adobe.com/fr.

###