

SAS joue les touristes... avec le rachat d'IDeaS

Avec cette acquisition (au montant non communiqué), SAS renforce sa position sur le marché avec des outils d'analyse supplémentaires, et une offre de « *revenue-management* » dédiée à l'industrie du transport et de l'hôtellerie.

Or, désormais les entreprises souhaitent non seulement des fournisseurs qui comprennent leurs activités, mais aussi des outils déjà prêts pour leur utilisation sectorielle. Ceci permet de les déployer plus vite, plus pertinemment, et de limiter au minimum le paramétrage.

Qu'est-ce donc que le « *revenue-management* » ?

Appelé aussi '*yield Management*', cet outil de gestion des capacités disponibles (chambres en hôtellerie, sièges dans le transport aérien...) vise à optimiser le chiffre d'affaires.

Le '*revenue-management*' repose également sur l'optimisation du prix de vente unitaire (historique, prévision, optimisation, et implémentation). En bref : fixer une tarification spécifique selon la demande et le volume de l'offre afin d'optimiser le chiffre d'affaires. C'est une technique très utilisée par les compagnies aériennes et les chaînes hôtelières.

Dans de nombreux secteurs économiques, la maîtrise de la variation de la demande (saisonnalité, cycles...) peut devenir un atout pour favoriser la rentabilité dans les meilleures conditions.

Il est alors logique dans ces conditions de marier ces outils avec des solutions décisionnelles pour déployer la stratégie opérationnelle de l'entreprise.

Une dynamique multisectorielle

Conscient de ce potentiel, SAS compte bien étendre de telle applications à d'autres secteurs. L'éditeur annonce aussi que « *les solutions SAS intégreront ce savoir-faire au service de l'analyse du comportement des consommateurs en temps réel, de manière à optimiser l'offre en termes de prix et de quantités avec, pour objectif, l'optimisation du chiffre d'affaires et la rentabilité de ses clients.* »

Créée en 1989, la société IdeaS emploie 200 employés à Minneapolis (Minnesota). Elle dispose de plusieurs bureaux en Grande-Bretagne, en Europe, en Australie et en Asie ; elle compte parmi ses clients de solides références comme Hilton, Hyatt International, Intercontinental Hotels Group, The Venetian Hotel and Casino, Manchester Airport Group, US Airways, Northwest Airlines, expedia.com, Cendant...

En avance sur son secteur, IDeaS propose ses solutions en mode Saas (*Software as a service*). Les clients accèdent aux applications par internet, éliminant ainsi les coûts d'acquisition et de maintenance d'une infrastructure.