

Global Flight propose d'optimiser les programmes de fidélisation

"Le programme de fidélisation est l'une des trois raisons du choix, par les clients, d'une compagnie aérienne", indique Ravindra Bhagwanani, ingénieur suisse, qui a créé sa société, Global Flight, à Blagnac

près de Toulouse. De ce fait, il s'adresse tout autant aux compagnies aériennes qui ont un programme (il existe 180 programmes dans le monde utilisables sur 270 compagnies) qu'aux clients de ces compagnies. "Les entreprises ne réfléchissent même pas aux économies

potentielles liées à l'utilisation des miles acquis", ajoute Ravindra Bhagwanani sur la foi d'exemples concrets : avec la carte Flying Blue, il faut huit allers et retours Paris-New York en classe affaires pour obtenir un vol prime de même classe sur ce trajet, alors que six de ces mêmes vols AF crédités sur la carte "OK Plus" de la CSA suffisent. Global Flight propose donc aux en-

treprises deux types de prestations : d'abord un simple audit sur les voyages effectués par ses salariés qui donne une indication des économies potentielles. Ensuite, un abonnement pour l'utilisation via Internet de FFP Manager, dont



Ravindra Bhagwanani, créateur de Global Flight.

Ravindra Bhagwanani est le co-développeur. Cette application permet, entre autres choses, de suivre de façon automatisée les comptes de miles de chaque voyageur sur chaque compagnie, de séparer les points accumulés à titre privé, d'intégrer les

programmes de fidélité pour les PME... Selon Ravindra Bhagwanani, des économies de l'ordre de 10 % minimum sont à attendre, les tarifs d'abonnement mensuel à FFP Manager débutant à 18 euros pour une société faisant voyager jusqu'à 10 collaborateurs.

Jean-Pierre Marinot
(à Toulouse)

* www.globalflight.net - Démo sur www.ffpmanager.eu.