AIRFRANCE KLM

IT SOLUTIONS

SHARING OUR EXPERTISE

Présentation en CE IT le 20 Avril 2016

Organisation

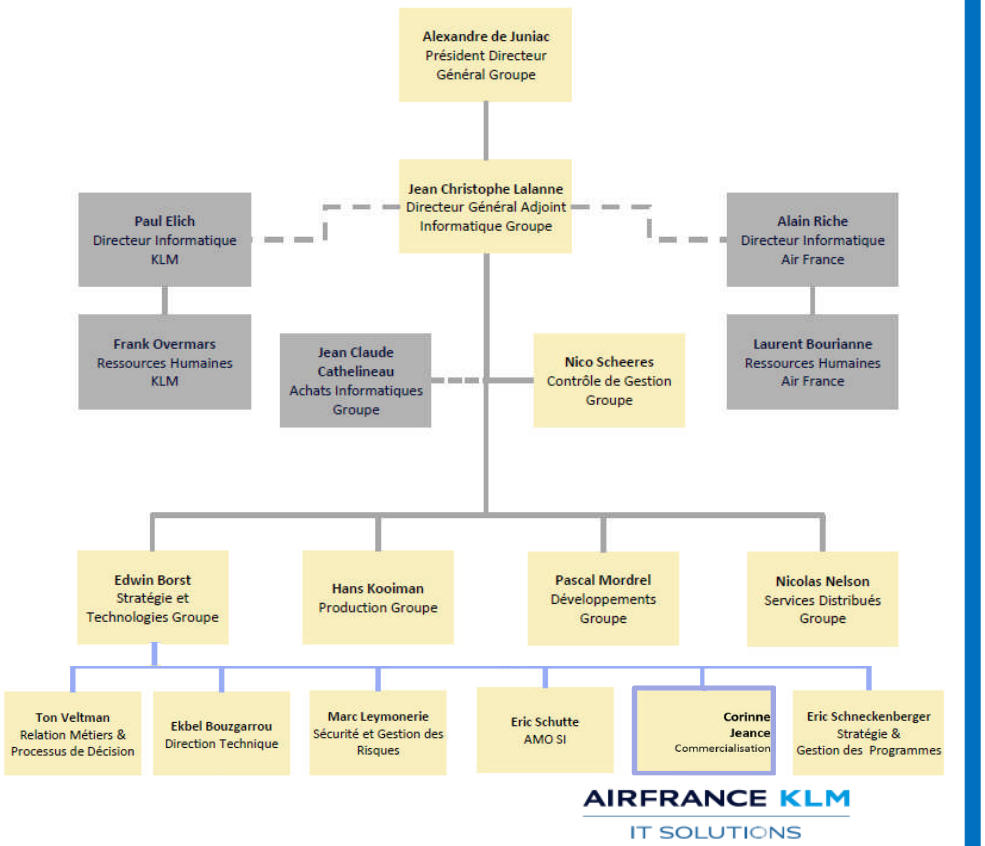


Objectifs et missions

Process

AIRFRANCE KLM
IT SOLUTIONS

Organisation : une activité groupe - une équipe sur 3 sites





Une équipe sur 3 sites

Toulouse

Christian Guerre

Paray

Corinne Jeance

Isabelle Noat

Martine Brouillet

Serge Mercadal

Violette Agnèse

Valbonne

Gilles Blandin

Maité Costeux

AIRFRANCE KLM
IT SOLUTIONS

Objectifs et missions : une relance en 2015

- Mettre en œuvre des partenariats répondant aux enjeux IT tirés par le métier
- Commercialiser en direct de façon sélective et marginale dans le cercle d'influence AFKLIT
- Mettre en place un pilotage économique de l'activité de commercialisation

- Accompagnement de la stratégie métier
- Contribution à la diminution des coûts de possession
- Evitement de sortie de cash out pour nos filiales
- Bénéfices directs

Process : une large implication à chaque étape

Anticipation dès la conception	Prévisions Prospection RFP	BC Devis Offre	Contrat	Budget Projet	Services Pilotage Facturation

Chargés compte

Tous



Qualité Manager

Portfolio manager

Contrôle de gestion

Comptable

Dev, IMO, Métiers, CPT, OPS, Telecom, Déploiement

Juriste

Comptable, contrôle de gestion, BQM, Portfolio M.

Achat

AIRFRANCE KLM
IT SOLUTIONS

Plan de relance

Réalisations



AIRFRANCE KLM
IT SOLUTIONS

Plan de relance : nos réalisations

- Construction des outils de pilotage avec identification et structuration des coûts (en cours)
- Identification des offres et structuration d'un catalogue (en cours)
- Mise en place d'une nouvelle image de marque (logo, slogan, supports de communication)
- Concrétisation des opportunités commerciales via les sollicitations clients (Altea GH, SRB, DIP, Mercury…)
- Concrétisation de notre soutien à la stratégie métier sur les différents marchés en particulier le marché chinois (SURCOUF, SEQUOIA, BLUEBIZ)
- Expérience de mise en œuvre d'un partenariat ciblé (ATHENA/THALES)

Les offres

Infrastructure & Telecom

- Acars
- Telecom VSat
- Postes Smart Vega
- Visio conférence

Exploitation

- Altea DC
- Mercury
- SRB
- Gestion des badges

Hosting

- Surface
- Infrastructure as a Service
- Dual site
- Admin SAP

Cargo

- Pelican

Opérations Aériennes & Service vol

- Pilot Pad
- Cabin Pad
- Edossier
- iNote

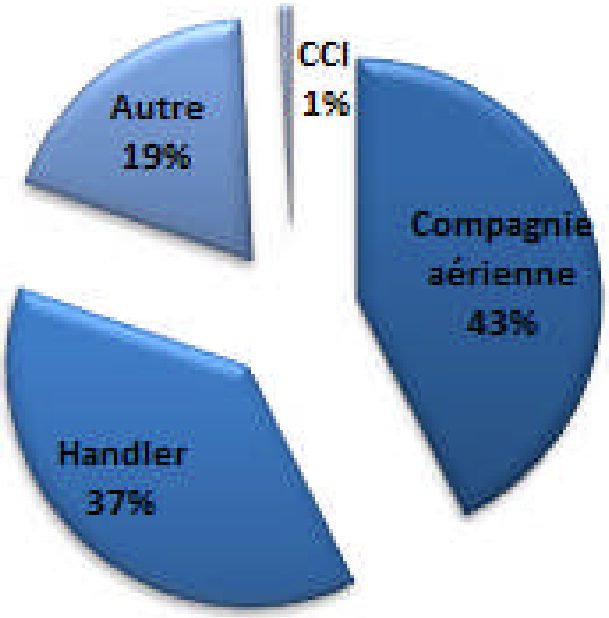
Commercial

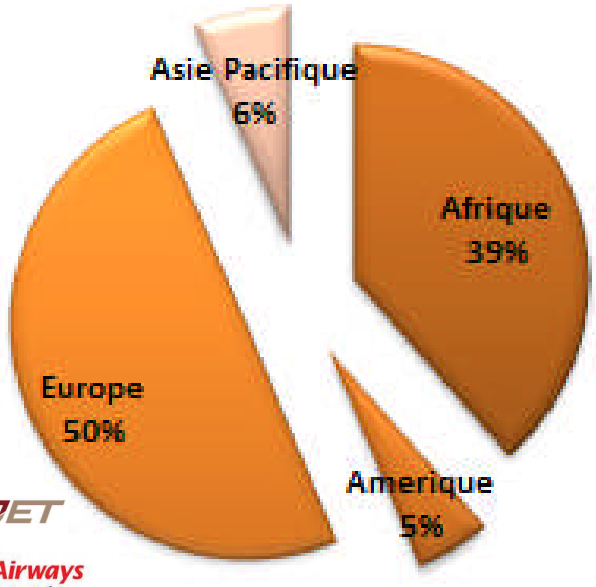
- Dataware house Commercial
- Push client
- Surcouf, Sequoia, BlueBiz
- Tigre

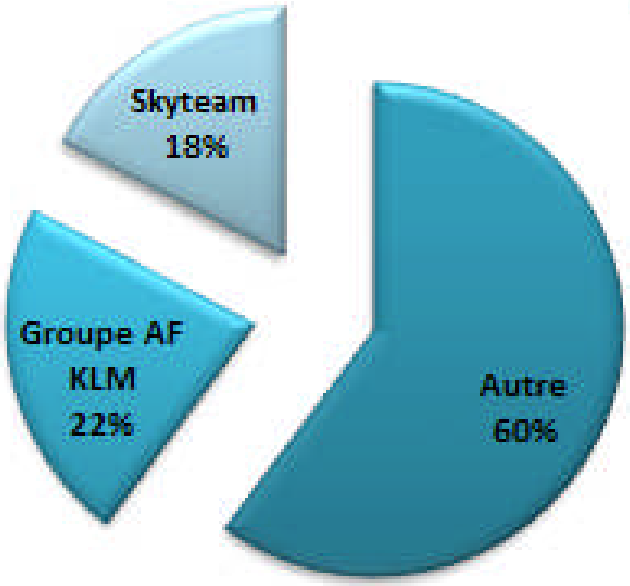
Divers

- Acars météo
- Cybersécurité
- Agir
- DIP
- Visioconference

Les Clients (basés sur CA 2015)







DELTA AIR LINES

中国南方航空 CHINA SOUTHERN

中國東方航空 CHINA EASTERN

CITYJET

Kenya Airways The Pride of Africa

Alitalia

CCI BREST

ARMÉE DE L'AIR

THALES

MAURITANIA AIRLINES

royal air maroc

SERVAIR

HOP!

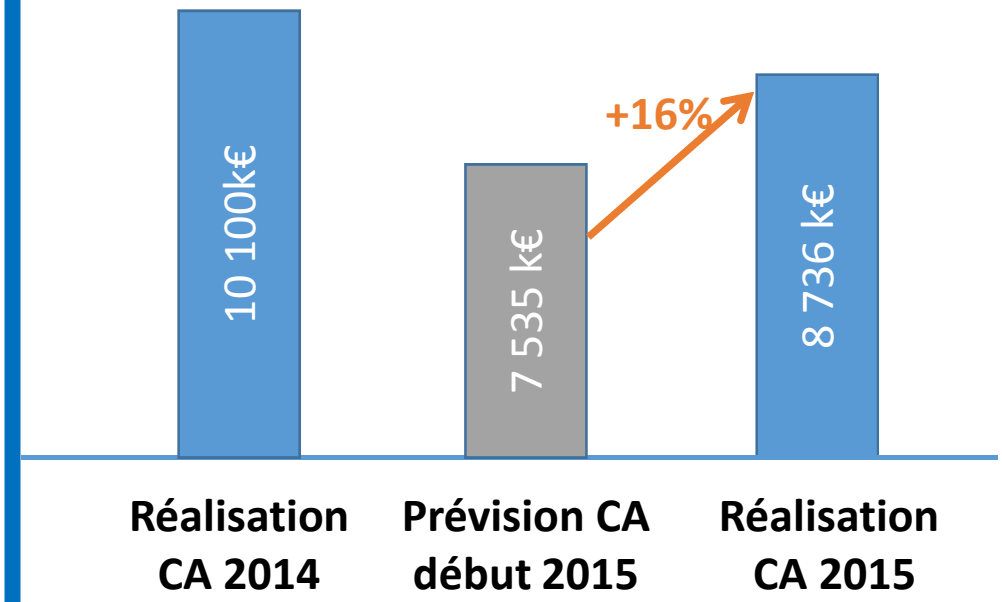
transavia

SoDExi

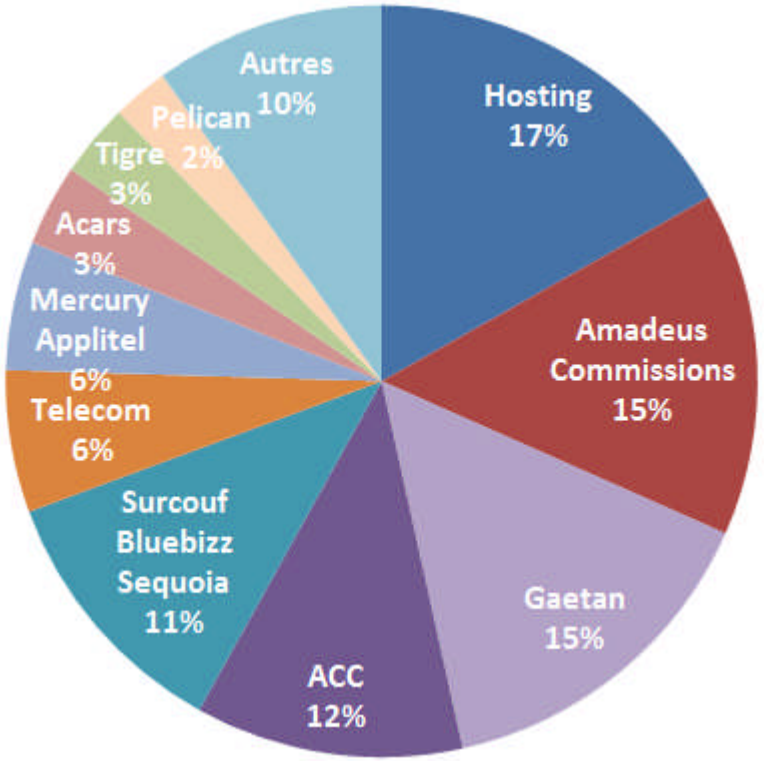
CCE AIR FRANCE

AIRFRANCE KLM IT SOLUTIONS

Le chiffre d'affaire 2015

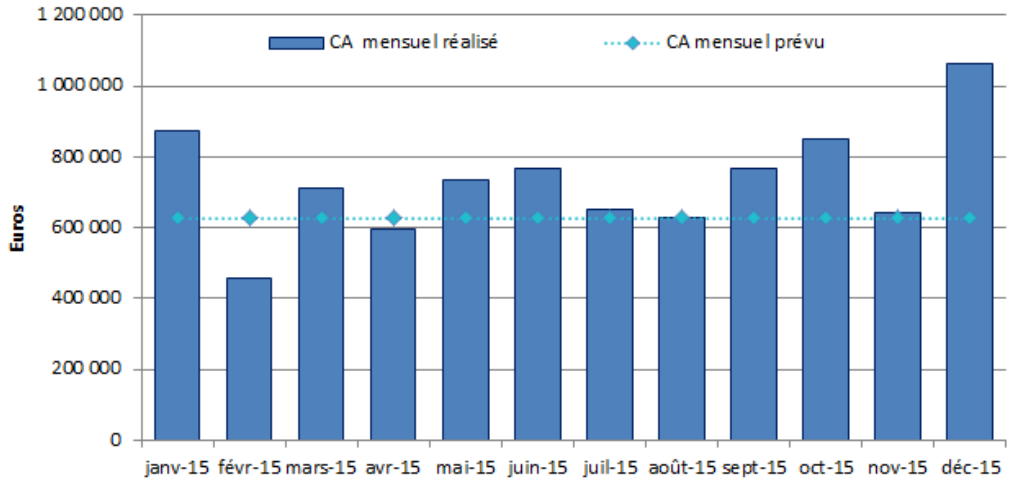


Un CA qui contribue à diminuer les coûts de l'informatique

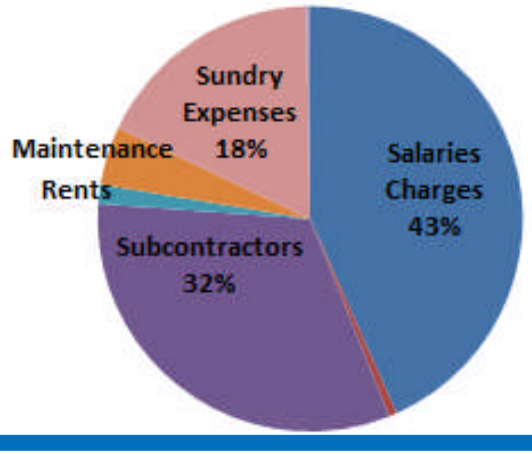


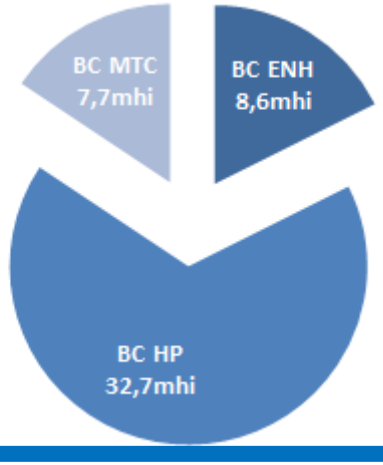
AIRFRANCE KLM
IT SOLUTIONS

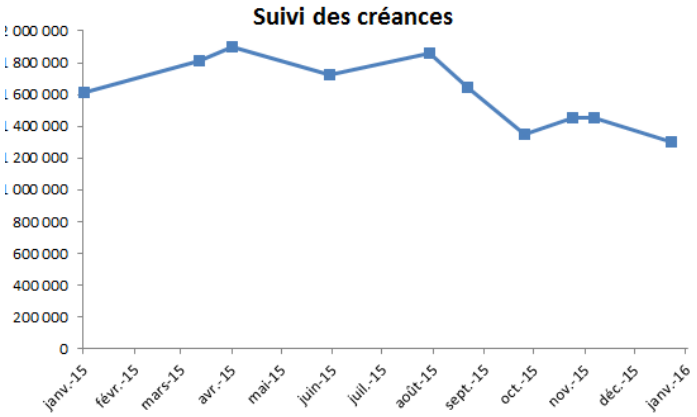
Le dashboard financier 2015



Chiffre affaires	**8 736k€**
Coûts directs	**1 626k€**
Coûts DSA	**593k€** (49 mhi)
Autres coûts DS, OPS, AMO	en cours de consolidation
Créances	**1 302k€**







AIRFRANCE KLM
IT SOLUTIONS

Prochaines étapes



AIRFRANCE KLM
IT SOLUTIONS

Prochaines étapes … pour trouver la croissance

- Prospecter au sein des Compagnies Skyteam (lien CIO stratégie)
- Développer le marché chinois (roadshow)

- Intégrer l'activité de commercialisation côté KLM (lien CIO stratégie)

- Elargir notre offre avec de nouveaux produits différenciants et compétitifs par rapport au besoin du marché et à la concurrence :
  - peu d'interface / peu d'adhérence
  - peu d'adaptation
  - implémentation légère, si possible mode Saas, accès Web
  - prix attractif

- Poursuivre la recherche de nouveaux partenariats …

AIRFRANCE KLM

IT SOLUTIONS

SHARING OUR EXPERTISE