

EXEMPLE DE RÉUSSITE



Catai est un tour-opérateur qui compte plus de 40 ans d'histoire. Fondée par Matilde Torres, l'entreprise se distingue par ses strictes normes de qualité et sa grande exigence dans le choix de son portefeuille de fournisseurs et d'hôtels, pour garantir la meilleure expérience à chaque voyageur.

La marque, indépendante jusqu'en 2016, fait désormais partie d'Ávoris Travel. Catai se distingue non seulement par sa qualité, mais également par sa flexibilité et sa capacité de personnalisation de son portefeuille de voyages, ainsi que par son innovation constante dans un secteur où il est primordial d'être pionnier en termes de technologie et d'outils.

L'APPLICATION TRAVELPRICER

En gardant en permanence à l'esprit cet objectif d'innovation, Germán Fernández Torres et Emilio Hernández Aguado, actuel directeur technologique de Catai, ont conçu et développé TravelPricer en 2014 et 2015. Cette application a été créée dans le but de proposer un processus de tarification et de réservation plus rapide et plus efficace aux agences de voyage.

TravelPricer dispose d'un outil de configuration de voyages qui reflète l'expérience des agents de voyage, avec un langage simple qui permet à la zone technique de fonctionner indépendamment de la zone produit. Enfin, TravelPricer a été lancé publiquement en mars 2016, à la fois auprès des agences de voyages et des utilisateurs privés.

Au lancement, un portefeuille de près d'une centaine de voyages sur mesure était proposé ; aujourd'hui, ce nombre est passé à environ 1 000 voyages et leurs combinaisons (y compris les pré-extensions et les extensions). Depuis son lancement, les services de réservation ont largement gagné en efficacité.

LA PROBLÉMATIQUE

Au vu du grand succès rencontré par l'application TravelPricer, qui s'est traduit par l'augmentation du nombre de réservations sur le marché espagnol, il a été envisagé de la lancer sur le marché portugais. Le Portugal s'était avéré être un marché fructueux pour les réservations via le site espagnol ; un marché avec un potentiel suffisant pour justifier un bureau local et un site traduit in-house en portugais.

Cette page était statique et ne permettait pas l'établissement d'un devis en temps réel. Le client ou l'agence ne pouvaient donc pas connaître le prix réel. L'entreprise souhaitait localiser l'application TravelPricer, mais ne disposait pas des ressources internes suffisantes pour pouvoir le faire dans les délais impartis. Son but était de présenter la solution déjà traduite et fonctionnelle en portugais lors du salon du tourisme Fitur 2018.

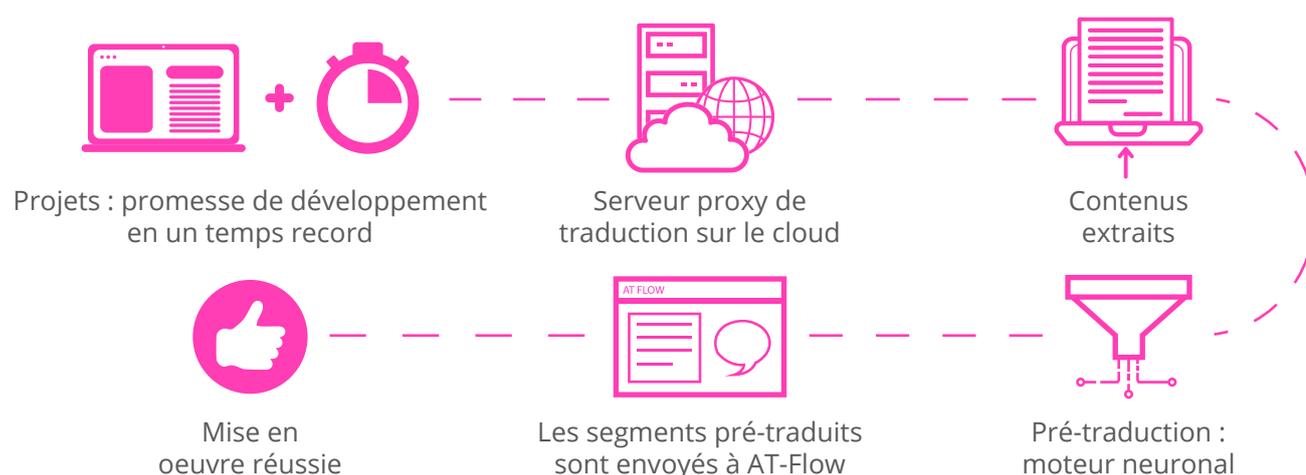
Après avoir étudié plusieurs options, Catai a choisi ATLS pour la traduction de cette application Web. Le facteur décisif a été la promesse d'un développement en un temps record. Le besoin exprimé était celui d'une mise en production rapide, avec le développement d'une solution propre de localisation en parallèle.

ATLS a mis en place un serveur proxy de traduction sur le cloud, avec pré-traduction automatique via un moteur de traduction, dans lequel les contenus extraits et pré-traduits étaient ensuite envoyés à l'équipe de traduction interne de Catai via l'outil de traduction assistée par ordinateur (TAO) sur le cloud d'AT intégré dans le système, AT-Flow.

PROCESSUS :

1. Le serveur proxy détecte et extrait tous les nouveaux contenus, ce qui permet de traduire en temps réel un site très dynamique et actualisé en permanence.
2. Les contenus extraits passent par le moteur de traduction, qui fournit une pré-traduction en portugais. Le moteur espagnol-portugais d'ATLS est un moteur de traduction neuronale (intelligence artificielle), entraîné grâce à des millions de segments de traductions humaines, ce qui le rend beaucoup plus précis et fournit un résultat beaucoup plus naturel que tout autre moteur. Cela a permis d'accélérer la mise en œuvre du projet.
3. Les segments extraits et pré-traduits sont intégrés dans l'outil TAO d'AT, AT-Flow. Catai souhaitait pouvoir utiliser ses propres ressources (son équipe interne de traducteurs). Avec l'intégration d'AT-Flow au processus de traduction, cette équipe a pu valider ou modifier les segments pré-traduits et les publier en temps réel sur le site Web.
4. Grâce à la publication de contenus déjà révisés, tous les éléments dynamiques multi-source du site Web, ainsi que l'application TravelPricer et tous ses composants, sont parfaitement traduits. Y compris la documentation générée par TravelPricer (le fichier PDF téléchargeable du devis et l'e-mail de confirmation de réservation pour les agences) est téléchargée et/ou envoyée en portugais.

La mise en œuvre, qui n'a duré que deux mois, a été très simple : il n'a fallu apporter que de légères modifications au code de la page pour assurer son fonctionnement.



L'application TravelPricer déjà traduite a été présentée au salon FITUR en janvier 2018. La page (partie statique et partie dynamique) a été lancée après avoir été traduite, testée et approuvée. L'équipe de traduction interne de Catai a été formée à l'utilisation de l'outil de TAO. La traduction de l'outil a été présentée avec un portfolio des 100 à 130 voyages les plus demandés sur le marché portugais. Aujourd'hui, ce sont 362 voyages pour lesquels il est possible d'obtenir un devis en ligne, plus pré-extensions et extensions.

Suite au lancement, le nombre de réservations en ligne a sensiblement et constamment augmenté, avec un taux de conversion immédiate élevé, et cette tendance reste à la hausse. La notoriété de la marque au Portugal, un autre des grands objectifs du lancement de cet outil en portugais, a également augmenté.

LE FUTUR

Catai utilise efficacement la solution mise en œuvre par AT depuis deux ans, et cela aurait pu constituer une solution permanente. L'intention de Catai étant toutefois de développer une gestion interne, les deux parties se sont mises d'accord sur un projet temporaire.

Dans un futur proche, les grands objectifs de Catai sont les suivants :



Augmenter le portefeuille de produits (voyages et extensions).



Introduire de nouvelles gammes de produits (comme la catégorie récemment lancée des « Escapades »).



Poursuivre sa stratégie d'internationalisation sur de nouveaux marchés.

En outre, après avoir présenté avec succès et une relative facilité la solution TravelPricer sur le marché portugais, l'entreprise étudie la possibilité de pénétrer d'autres marchés en traduisant cet outil dans d'autres langues à l'avenir.



Selon Emilio Hernández, Directeur de la Technologie chez Catai, trois aspects de l'ensemble du processus ont rendu la collaboration avec ATLS simple et efficace:

Time to market

Seulement deux mois se sont écoulés entre la signature du projet et la présentation d'une application Web entièrement fonctionnelle en portugais (développement, mise en œuvre, tests et formation compris).

Simplicité de l'administration du contenu

L'interface est facile à gérer, même par des personnes sans formation technique particulière. Le département technique de Catai a donc pu se désengager complètement de la partie gestion du contenu, que l'équipe de traduction peut facilement prendre en charge.

Rapidité du système

Le client avait peur que le résultat obtenu ne soit pas aussi performant que la page originale en termes de vitesse. Une latence fut ajoutée pour compenser le fait que la page fasse appel à plusieurs sources (multi-fournisseurs) pour établir un devis. Y compris avec la latence, ajoutée au temps que prend le moteur pour afficher la pré-traduction, la différence en temps de chargement est quasi négligeable.

Saviez-vous que...

Pour les solutions commerciales, notre valeur ajoutée s'articule autour de trois axes :



VOUS EN VOULEZ ENCORE ?

Vous avez une problématique de traduction similaire à résoudre ?

Laissez-nous vos coordonnées et un conseiller vous contactera pour évaluer votre situation et vous proposer une solution sur mesure, adaptée à vos besoins.



oatls

SUIVEZ-NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX



Via Augusta 13-15, 2^a planta
08006 Barcelone
Espagne
Tel. (+34) 933 043 138



Calle Recoletos, 19, 7^o ático
28001 Madrid
Espagne
Tel. (+34) 915 158 200