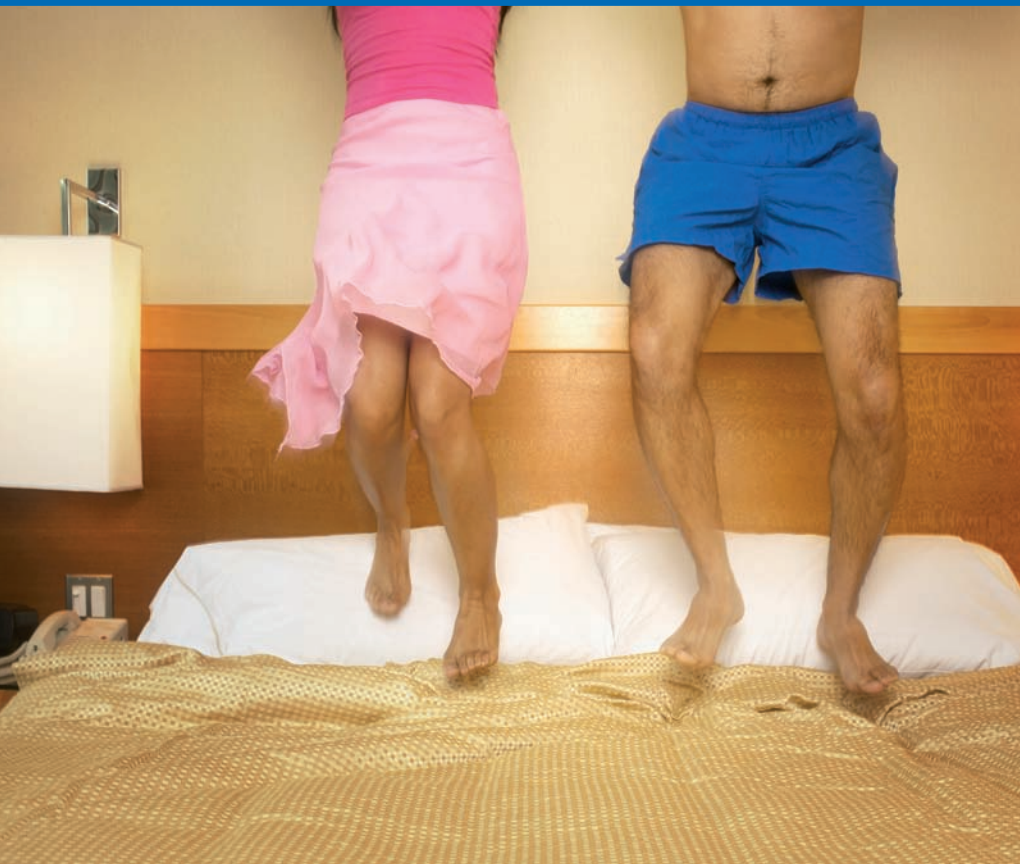


Discover

Travel Agents Newsletter



Quel est le point commun entre une chambre d'hôtel et une salle de cinéma?

Chez Amadeus, vous trouvez les deux... mais le cinéma est gratuit. Poussez donc la porte!

Les réservations hôtelières via Amadeus connaissent une nette hausse. Nous avons décidé d'accélérer le mouvement et vous pouvez en profiter. Intitulée «Poussez la porte & élargissez vos horizons», notre nouvelle campagne axée sur les hôtels vous aide à réserver plus de segments hôteliers par Amadeus. Vous en profitez à trois niveaux. 1: Plus de chiffre d'affaires, 2: plus d'incentive, 3: nous vous offrons des bons de cinéma, pour du vin et plus encore!

La présente édition de «Discover» fait la part belle aux hôtels. Saviez-vous qu'une réservation hôtelière sur Amadeus se fait en seulement quatre étapes? Saviez-vous que vous pouvez réserver 75 000 hôtels sur l'Amadeus Selling Platform? Saviez-vous que chez WORLDHOTELS, 80% de toutes les réservations sont générés via GDS? Poussez la porte et continuez votre lecture.

suite page 2

Sommaire

PAGE 2

Nouveau site pour les hôtels

PAGE 3

Interview WORLDHOTELS
Musique, films, vins et autres

PAGE 4

10 bonnes raisons
Hausse pour les hôtels via GDS

PAGE 5

Innovation
Offres spéciales pour les clients

PAGE 6

Dernières nouvelles/e-ticketing
Dates des cours

suite de l'éditorial

Chez Amadeus, point de repos, car nous créons toujours des nouveautés. Le monde hôtelier ne dort pas et doit constamment relever de nouveaux défis. Les canaux de distribution des hôtels gagnent en complexité, et c'est là que réside notre force. Nous fournissons aux hôtels une technologie d'avant-garde, qui optimise notamment leur distribution. Mais nous pensons aussi à vous, aux agences de voyages, qui profitez de notre excellente offre dans le GDS.

L'hôtellerie est un marché fragmenté, notamment en ce qui concerne l'offre. C'est ce qui fait tourner l'industrie du tourisme. Il existe environ 360 000 hôtels dans le monde. Allant de simples pensions aux palaces 5* en passant par les hôtels d'affaires modernes, cette grande variété de chaînes et de maisons indépendantes se veut de répondre aux attentes d'une grande variété de clients. Grâce à cette large palette, on trouve des hôtels pour tous les budgets et pour tous les goûts. On pourrait même passer toute sa vie dans des hôtels et ne jamais vivre deux fois la même expérience. Partagez cette expérience avec nous.

Réservez des chambres d'hôtels chez Amadeus. Vous et vos clients serez comblés par cette nouvelle valeur ajoutée. Bon succès!



Conny Fuchs
Marketing Executive
Amadeus Suisse

Plus de 75 000 hôtels disponibles

Au cours des douze derniers mois, le nombre d'hôtels dans Amadeus a augmenté de 20% et dépasse le seuil de 75 000 hôtels dans le monde entier. Nous disposons donc de la plus grande offre hôtelière de tous les GDS. Une vaste palette d'offres dotée de nombreuses options est un élément décisif pour pouvoir s'affirmer en tant que voyageur sur le marché. Mais la qualité de cette offre est tout aussi cruciale. Plus de 80% des hôteliers montrent des contenus multimédia au moyen de galeries d'images, de cartes, de descriptifs et de vues en trois dimensions.

Spécial hôtels

Amadeus Suisse lance un nouveau site hôtelière

Poussez la porte de la plus grande offre hôtelière du monde qui se démarque aussi par sa rapidité et sa diversité.

Réserver des chambres hôtelières dans le système Amadeus est plus simple qu'on pense. Nous vous montrons comment en tirer avantage:

- > Prenez 5 minutes pour suivre la petite démonstration ou suivez la formation en ligne gratuite qui dure 45 minutes.
- > Lisez tout sur «Hotels», vous en profiterez pleinement.
- > En outre, le programme Amadeus Privilege vous permet de récolter des points, de les échanger contre des primes intéressantes et de gagner d'élégantes nuitées hôtelières!

Voyez vous-même:

www.ch.amadeus.com/hotelspromo

ou passez par le SmartTab de l'Amadeus Selling Platform.

Tarifs avantageux chez Amadeus grâce à «BAR»

Pas moins de 75 chaînes hôtelières dont Worldhotels, Accor, Hilton, Radisson, etc., participent au programme Amadeus Best Available Rate (BAR). Et le nombre ne fait qu'augmenter. Ces hôtels garantissent que les tarifs publiés sur l'Amadeus Selling Platform sont leurs tarifs les plus avantageux. Ainsi, les agences de voyages peuvent proposer à leurs clients le meilleur rapport prix-prestation.

Amadeus se renseigne auprès de WORLDHOTELS sur l'avenir de l'hôtellerie

Le groupe WORLDHOTELS compte plus de 500 hôtels dans 70 pays; les hôtels Steigenberger en font partie. Amadeus s'est entretenu sur l'avenir de l'hôtellerie avec Christine Butsmann, Director Distribution Sales Network WORLDHOTELS Francfort

Madame Butsmann, quelle est la principale caractéristique de WORDLHOTEL? Qu'est-ce qui vous différencie des autres chaînes d'hôtels?

WORLDHOTELS est un groupe d'hôtels mondial regroupant des hôtels indépendants. Nous accordons beaucoup d'importance à la sélection des hôtels et portons notre choix sur des établissements de caractère, ayant un petit quelque chose en plus. Fidèles à notre devise «Bringing Unique Hotels and People Together», nous offrons aux voyageurs d'affaires et aux touristes un large choix d'hôtels individuels répartis en trois catégories – Deluxe, First Class et Comfort. Les hôtels qui nous rejoignent bénéficient d'une offre de services variée dans le secteur de la vente, du marketing et du commerce. A l'heure actuelle, WORLDHOTELS compte environ 500 hôtels dans plus de 300 destinations et 70 pays.

Les canaux de distribution sont désormais très variés; quelle importance prennent les réservations via GDS au sein de votre groupe?

Les réservations via GDS ont une grande importance chez WORLDHOTELS, comme c'était déjà le cas auparavant. Malgré l'importance croissante d'Internet, environ 80% des réservations enregistrées dans nos hôtels proviennent toujours d'agences de voyage et sont donc générées via GDS. La Best Rate Assurance que nous proposons est également valable pour les réservations via GDS (chez Amadeus: «Best Available Rate Programme» ou BAR). Malgré tout, les réservations d'agences de voyage représentent une moyenne relativement élevée de chambres de catégorie également élevée; en effet, les clients des agences de voyage ne sont pas seulement attentifs aux prix, mais veillent également à trouver le produit le mieux adapté à leurs besoins individuels.

On parle de plus en plus du fait que les tarifs ne sont pas les mêmes pour les différents canaux. Comment relevez-vous ce défi chez WORDLHOTELS?

Chez nous, la parité des tarifs joue un rôle primordial. Nos hôtels participent donc à tous les programmes de «Rate Parity», comme, par exemple, au programme «Amadeus Best Available Rate». Nous sensibilisons en outre régulièrement nos hôteliers à l'importance de la parité des tarifs en vue de conserver notre crédibilité auprès des clients. Nous garantissons ainsi notre Best Available Rate avec une Best Rate Assurance. Nous offrons également à nos hôtels un service particulier: le Rate Shopping Tool WORLDHOTELS.ratescan; celui-ci permet de contrôler les tarifs sur base d'un standard de qualité constant.

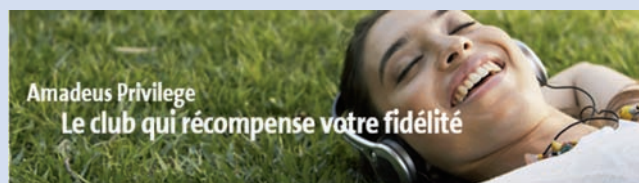
Christine Butsmann
Director Distribution Sales Network
WORLDHOTELS Francfort



Selon plusieurs études, le nombre de nuitées passées dans des hôtels augmente dans le monde entier. Pensez-vous que cette croissance se maintiendra sur le long terme? Selon vous, de quoi sera fait l'avenir?

La mobilité va continuer de jouer un rôle important; le nombre de nuitées passées dans des hôtels va donc par conséquent continuer à augmenter. Pour les hôteliers, l'objectif est de déceler à temps les attentes de leurs clients potentiels en matière de destinations et d'hôtels et de les orienter en conséquence. On constate par exemple de plus en plus souvent une tendance à passer ses vacances dans des environnements authentiques. Cette tendance correspond à la philosophie de WORLDHOTELS: depuis plus de 36 ans, nous veillons à ce que les hôtels conservent leurs particularités et leur charme local et que les voyageurs privilégiant l'individualité trouvent sans trop de problème des établissements pouvant répondre à leurs besoins.

Musique, films, vins et autres: avec Amadeus Privilege, à vous le cadeau ...



Le club Amadeus Privilege est un nouveau club de clients qui vous permet de récolter des points bonus lorsque vous réservez des hôtels via l'Amadeus Selling Platform.

Dès 10 réservations, vous pouvez échanger de précieux bons. Vous choisissez vous-même votre cadeau. Vous avez au choix des bons de cinéma, pour exlibris.ch (CDs, DVDs, MP3 et livres) ou pour des vins sur moevenpick-wein.com.

Mais ce n'est pas tout! Nous tirons également au sort 10x2 nuitées hôtelières en chambre double dans l'établissement WORLDHOTELS de votre choix!

Inscrivez-vous aujourd'hui encore, c'est vraiment le bon plan: www.ch.amadeus.com/hotelspromo

10 bonnes raisons de réserver via Amadeus Hotels

1. Richesse de contenu

Plus de 75 000 hôtels et 250 chaînes hôtelières disponibles dans 186 pays. Et si l'hôtel recherché n'en fait pas partie, nous mettons tout en œuvre avec nos spécialistes au siège pour l'intégrer au GDS !

2. Tarifs imbattables

Grâce au programme «Best Available Rate» (BAR), vous pouvez offrir les meilleurs prix à vos clients (entre autres Accor, Hilton, Radisson, Worldhotels). En outre, vous pouvez annuler sans frais 76 % de tous les tarifs disponibles jusqu'à 24 heures avant l'arrivée.

3. Excellente qualité des données

Tous les prix et chambres affichés sont bel et bien disponibles – en temps réel, grâce à Dynamic Access. Confirmation immédiate de la réservation.

4. Processus de réservation rapide

Vendre des chambres d'hôtels sur Amadeus jusqu'à 60 % plus rapidement * que par téléphone ou par Internet, et ce en seulement 4 étapes sur l'interface graphique.

* Etude multimarché Amadeus 2005 sur les processus opérationnels.

5. Fonctions de recherche détaillées

Vous trouvez votre hôtel grâce au POR (Point of Reference, par ex. hôtels à 1 km de la Tour Eiffel) ou grâce aux cartes et aux descriptifs d'accès.

6. Contenu multimédia

De nombreuses photos d'hôtels et de chambres pouvant aussi être envoyées aux clients par e-mail.

7. Vœux spéciaux

Ceux-ci peuvent être saisis sans problème lors de la création de la réservation sous la rubrique Remarques.

8. Intégration au système Mid-/Back-Office

Pleine transparence, intégration automatique de la réservation et plus grande efficacité. Transmission au moyen d'Amadeus Interface Record (A.I.R.).

9. Planification complète du voyage pour les clients

La réservation effectuée dans le PNR apparaît dans tous les documents pertinents pour le client: itinéraire, www.checkmytrip.com, etc.

10. INCENTIVE: Toutes les réservations hôtelières donnent droit à l'incentive. Faites le calcul!

«La réservation d'hôtel par le GDS Amadeus offre l'avantage de consulter en temps réel les disponibilités, et permet la gestion complète d'une réservation sur un seul et même dossier. Cette prestation représente une valeur ajoutée importante pour notre clientèle.»

Yvan Vasina

Directeur

DELTA Voyages S.A., Genève

Tendance à la hausse pour les réservations hôtelières via GDS

Le nombre de réservations hôtelières effectuées via GDS augmente constamment. De plus en plus d'agences de voyages reconnaissent les avantages du GDS. L'Europe de l'Ouest enregistre plus de 10 % de croissance au niveau des réservations hôtelières. Mais il y a encore beaucoup à faire si toute la branche du voyage doit profiter des avantages d'un GDS. C'est là que Pierre Matuchet, responsable de la distribution hôtelière chez Amadeus à Nice, voit la force d'Amadeus. «Amadeus fait le lien entre les hôteliers et les agences de voyages du monde entier. Depuis plus d'une décennie, nous soignons nos relations avec les agences de voyages, parmi lesquelles figurent des groupes internationaux. En parallèle, nous avons développé plus avant notre partenariat avec les hôteliers. Nous savons donc exactement ce que chacun d'eux attend d'un système de distribution.»

Le défi se situe dans la complexité des canaux de distribution. «Les voyageurs et les hôtels se perdent dans la jungle des canaux de distribution. Ils ont besoin de quelqu'un qui fasse le ménage», dit Pierre Matuchet. Les systèmes de réservation centralisés (GDS) sont la solution toute trouvée. Amadeus Selling Platform est une plate-forme commune facile à utiliser sur laquelle les hôtels et les agences de voyages se rencontrent.

L'équipe de Pierre Matuchet travaille dans les quatre domaines clés suivants: Contenu, tarifs, commissions et interface utilisateurs. Le but est la simplification. Amadeus doit également devenir la plate-forme de distribution et de réservation incontournable tant pour les hôtels que pour les agences de voyages.

Innovation

Un nouveau site Web pour les responsables IT: l'extranet Installation

Nous avons créé une nouvelle page pour vos demandes d'ordre technique. Comment installer correctement nos produits ou mettre les à jour? Quelles sont les conditions requises au niveau du matériel? Quelle doit être la configuration du réseau? Ce site réunit les réponses à ces questions et bien d'autres encore.

Vous y trouverez également un outil entièrement automatique appelé «Amadeus Installation Tool». Celui-ci vérifie les conditions requises sur votre PC et vous accompagne tout au long du processus d'installation.

Ce site peut sans autre également être utilisé par vos responsables IT externes.

Accès dans l'extranet d'Amadeus ou directement install.amadeusschweiz.com



Amadeus utilise le nouveau système de classification des voitures de location ACRISS dans le monde entier

Les nouveaux codes de classification des véhicules d'ACRISS (Association of Car Rental Industry System Standards) permettent aux agences de voyages de pouvoir encore mieux répondre aux besoins de leurs clients en matière de voitures de location.

Amadeus a en outre établi des «Pseudo-Codes» réduisant sensiblement pour les agences de voyages la durée de recherche de véhicules, tels que, par exemple, de vans ou de SUVs (Sports Utility Vehicles), dans des groupes de véhicules définis. Grâce à l'apparition de nouveaux indicateurs, l'écran affiche désormais – outre les résultats exacts de la recherche, répondant à tous les critères – d'autres véhicules disponibles, ainsi que des produits complémentaires (up-selling).

Offre spéciale

Amadeus offre GRATUITEMENT l'Online Backup de Swisscom

Vos fichiers locaux sont-ils en sécurité? En tant que partenaire technologique, nous ne sommes pas uniquement votre GDS, mais nous nous occupons aussi d'autres intérêts. En collaboration avec Swisscom, nous vous offrons une solution professionnelle pour que vos fichiers importants ne se perdent pas et que vous puissiez y accéder où que vous soyez.

Attaque de virus, crash de votre disque dur ou vol? Scénarios catastrophe qui vous feraient perdre irrémédiablement de nombreuses informations importantes. Grâce à «Online Backup Professional», vos données sont sauvegardées de façon centralisée par Swisscom. La transmission des données codées s'effectue par une connexion cryptée, automatiquement et régulièrement. Vous avez accès à vos données sécurisées en tout temps, où que vous soyez.

Nous offrons l'abonnement à nos clients jusqu'à fin 2007!

Dans les prochains jours, nous vous enverrons un e-mail contenant les principales informations et un lien vers votre version test.

Dernières nouvelles

Demande accrue de la part des compagnies aériennes pour la technologie Amadeus E-Ticketing

Au cours des derniers six mois, ce ne sont pas moins de 19 compagnies aériennes qui ont opté pour la plateforme Amadeus Ticketing. Amadeus aide les compagnies à atteindre l'objectif fixé par IATA visant 100% de ticketing électronique d'ici fin 2007. Les compagnies aériennes peuvent ainsi implémenter rapidement une plateforme complète d'e-ticketing et accèdent plus facilement à la plus grande communauté d'e-ticket interlining.

Ainsi, Amadeus confirme sa position de leader en tant que partenaire technologique et de distribution dans la branche du tourisme.

Les agences de voyages peuvent désormais émettre des billets électroniques de 92 airlines. Liste complète: TGETD-CH

Bon à savoir sur l'e-ticketing

Jusqu'à aujourd'hui, Amadeus, partenaire privilégié d'IATA, a permis à 187 compagnies aériennes d'introduire une solution d'e-ticketing. Cela représente un accès à plus de 394 accords d'interline. Amadeus est ainsi la plus grande communauté d'interline du monde.

Saviez-vous que ...

- ... 83 % de tous les billets émis en Europe le sont sous forme électronique (USA = n° 1 avec 93%) – situation mars 2007?
- ... 88 % de passagers du monde entier préfèrent les billets électroniques?
- ... l'émission d'un billet papier coûte US\$10, celle d'un e-ticket seulement US\$1? Pour l'industrie du tourisme, cela représente une économie annuelle mondiale de l'ordre de 3 milliards de dollars US.

Air Berlin utilise la plateforme Customer-Management-IT d'Amadeus

Air Berlin utilise désormais le produit Amadeus Altéa Customer Management Solution pour gérer ses inventaires, effectuer des changements d'horaires, changer la réservation des passagers, réaliser des demandes spéciales au niveau du service et pour traiter la gestion des revenus.

Domaine partiel d'Altéa Customer Management Solution, Altéa Reservation est utilisé à l'heure actuelle par près de 150 compagnies aériennes pour traiter les ventes et les réservations. **Les agences de voyages Amadeus profitent par ce biais d'une excellente qualité de données assurée par une communication en temps réel avec le transporteur.**

Cours Amadeus: juillet – décembre 2007

Cours de réorientation	3 jours	Genève	16.7–18.7.2007
			13.8–15.8.2007
			17.9–19.9.2007
			8.10–10.10.2007
			12.12–14.12.2007
Ticketing	2 jours	Genève	19.7–20.7.2007
			16.8–17.8.2007
			20.9–21.9.2007
			11.10–12.10.2007
			20.11–21.11.2007
Hôtels & voiture de loc.	1 jour	Genève	22.11.2007
Amadeus Starter	4 jours	Genève	12.11–15.11.2007

Détails concernant les cours et inscriptions dans notre extranet.