

La Passerelle

Lettre d'information des agences de voyages

AMADEUS ALGÉRIE SARL – FILIALE AIR ALGÉRIE – E-MAIL : AMADEUS@AMADEUS.DZ

Après l'acquisition de deux nouveaux clients, Amadeus devient le premier partenaire en matière de technologie e-commerce au service de ventes internationales pour les compagnies aériennes en Chine

• **China Eastern Airlines et China Airlines sont les toutes dernières compagnies aériennes à avoir choisi la solution e-travel d'Amadeus pour étendre leur présence au niveau international au travers de l'e-commerce**

• **Amadeus va gérer les sites e-commerce des deux compagnies à partir du mois d'août 2006**

8 août 2006. Amadeus, l'un des leaders mondiaux des solutions technologiques et de distribution pour l'industrie du voyage et du tourisme, a annoncé aujourd'hui la signature d'un contrat avec China Eastern Airlines et China Airlines pour la gestion de leurs sites Internet internationaux par le biais des solutions e-commerce d'Amadeus. L'implémentation de ces solutions pour les deux compagnies devrait être achevée courant août 2006. Ces deux nouvelles compagnies viennent se rajouter aux clients e-commerce déjà existants, et font d'Amadeus le fournisseur numéro un des solutions e-commerce en Chine.

China Eastern Airlines bénéficiera d'une solution e-commerce souple comprenant un moteur de réservations ainsi que la conception, le développement et l'hébergement d'un site Internet. La compagnie aérienne a choisi la solution Amadeus e-Retail Engine, disponible en 23 langues, pour développer la vente des vols vers l'Europe, et notamment Londres, Paris, Francfort et Moscou.

China Airlines a également opté pour la solution Amadeus e-Retail Engine afin d'augmenter ses ventes sur Internet, à Taïwan et en Amérique du Nord, deux destinations représentant des liaisons particulièrement complexes et des réservations intercompagnies.

Ces contrats de trois ans permettront aux deux compagnies aériennes de fournir des prestations de très haute qualité à leurs clients en ligne et d'augmenter de manière significative leur rentabilité. Elles ont également l'intention

Airlines : « En implémentant la solution Amadeus e-Retail Engine sur www.flychinaeastern.com, nous pouvons atteindre ces objectifs grâce à la mise à disposition de nos clients d'un service en ligne transparent, facile à utiliser tout en soutenant notre investissement à long terme. »

Joseph Chao, responsable des ventes de China Airlines a rajouté : « Les solutions e-commerce d'Amadeus, adoptées aujourd'hui par de nombreuses compagnies aériennes, vont nous permettre d'accélérer notre développement

dans l'e-commerce de manière fiable et rapide. La technologie de pointe d'Amadeus offrira également à nos clients un service en ligne de toute première qualité et favorisera la croissance de notre chiffre d'affaires à l'international. »

Enfin, selon Jérôme Destors, Directeur commercial d'Amadeus e-Travel, « En veillant à ce que les disponibilités de leurs vols soient facilement accessibles aux voyageurs du monde entier, China Eastern Airlines et China Airlines seront en mesure d'atteindre leurs objectifs de croissance au niveau mondial. Nos solutions et notre présence internationale rassurent nos clients : ils savent que leur e-business repose sur une technologie fiable et modulable, levier indispensable pour sa croissance. »

Plus de 70 des plus grandes compagnies aériennes mondiales utilisent la gamme Amadeus e-Travel pour gérer plus de 250 sites internet dans plus de 80 marchés. Les clients d'Amadeus e-Travel en Asie comprennent Cathay Pacific, EVA Air, Dragonair, Korean Air, Japan Airlines, Philippine Airlines, Qantas, Singapore Airlines et Thai Airways.



d'implémenter prochainement la solution Amadeus e-Merchandise, ce qui permettra à leurs clients de réserver les vols dans une totale transparence des tarifs et des disponibilités.

D'après Phil Zhou, Directeur général, Département Revenue Management de China Eastern

Etihad Airways choisit la solution Amadeus Altéa Customer Management



La compagnie aérienne qui connaît la plus forte croissance mondiale, choisit Amadeus pour mieux se démarquer et soutenir sa stratégie d'expansion

• Ce nouveau contrat renforce la présence d'Amadeus dans la région du Moyen-Orient

11 juillet 2006. Amadeus, et Etihad Airways, la compagnie aérienne nationale des Emirats Arabes Unis, ont signé un contrat par lequel la compagnie aérienne implémentera la gamme complète Amadeus Altéa Customer Management (CMS).

Basée sur une plate-forme informatique commune de nouvelle génération, la gamme Altéa fournira à la compagnie aérienne un contrôle complet de ses canaux de distribution, de ses inventaires ainsi que de la gestion des sièges et du processus d'enregistrement à l'aéroport. Cela lui permettra d'augmenter son rendement sur chaque siège et d'identifier la valeur de ses clients à tous les stades du processus de

voyage, s'assurant ainsi de cibler son service en conséquence. Selon Ian Ferguson-Brown, Responsable des Communications de Etihad Airways : « Pour une nouvelle compagnie aérienne en phase de croissance sur un marché fortement concurrentiel, se démarquer de ses concurrents est un facteur crucial et la mise en place de la technologie adéquate est un élément important de cette stratégie. Les caractéristiques d'Altéa CMS, axées sur le client, correspondent parfaitement à notre Programme «Guest Recognition. De plus, Altéa soutient notre stratégie de déploiement de la billetterie électronique afin d'être en phase avec l'industrie mondiale et offrir ce qui est, aujourd'hui, un facteur de différenciation déterminant dans la région du Moyen-Orient. Les avantages commerciaux liés à l'adoption d'une plate-forme commune sont clairs pour nous. Nous pouvons bénéficier des systèmes informatiques éprouvés, souples et réactifs et des développements produits à des coûts inférieurs à la moyenne. »

L'implémentation complète de la gamme Altéa est prévue pour la fin de l'année. Etihad Airways a déjà mis en place la billetterie électronique sur ses vols de juin 2006.

Les agences de voyages pourront désormais accéder à l'ensemble du contenu d'Alitalia par l'intermédiaire d'Amadeus

18 septembre 2006. Amadeus, l'un des leaders mondiaux des solutions technologiques et de distribution pour l'industrie du voyage et du tourisme, annonce l'adhésion d'Alitalia à sa Full Content Option. Cette option fournit l'intégralité des inventaires des vols et des tarifs de la compagnie aérienne. Ainsi, les agences de voyages, utilisant Amadeus, pourront accéder à ces tarifs, sans payer de surcoût « GDS » sur les réservations.

Grâce à cet accord, Alitalia garantit aux agences de voyages que les horaires, les tarifs, les inventaires et les derniers sièges disponibles qui ont été obtenus par l'intermédiaire d'Amadeus, sont identiques à ceux proposés par les autres canaux de distribution :



- Chaque site internet, y compris le propre site d'Alitalia
- Le système de réservation de la compagnie aérienne
- Les autres GDS

Giovanni Matassa, Directeur Revenu Management & Distribution d'Alitalia déclare : « ce nouveau contrat nous permet de soutenir la valeur qu'apportent Amadeus et les agences de voyages à notre stratégie de distribution. »

Près d'une cinquantaine de compagnies aériennes leaders en Europe a signé pour la Full Content Option, disponible pour toute compagnie aérienne.

Air France / Installation du nouveau délégué régional Algérie M. Jean François FAUVEAU à l'hotel Sofitel le mardi 03.10.2006



A gauche : Etienne RACHOU Directeur Général du réseau Europe
 Au centre : Bruno GREGOIRE
 A droite : Jean François FAUVEAU

Collaboration Air France et Amadeus Algérie dans le domaine de la formation



Un franc succès pour la première formation de perfectionnement en tarification moyen et long courrier, assurée par l'équipe Assistance aux agences de voyage d'Air France Algérie en collaboration avec les formateurs d'Amadeus Algérie, cette dernière a eu lieu le 17 et 18 juillet à Alger avec la participation de 20 agents de voyage du réseau Touring voyages Algérie (TVA)

Pulkovo Airlines bascule la gestion de ses inventaires, de ses ventes et de ses réservations vers Amadeus Altéa CMS

08 juin 2006. Amadeus annonce aujourd'hui que Pulkovo Airlines, l'une des plus importantes compagnies aériennes russes, vient d'adopter la solution nouvelle génération Altéa Customer Management (CMS) pour la gestion de ses inventaires et de son réseau de lignes aériennes, mais également pour son activité de ventes et de réservations internationales.

Neuf mois après la signature d'un contrat technologique avec Amadeus, Pulkovo a remplacé ses systèmes de gestion d'inventaires et de ventes existants par les solutions Altéa Inventory et Altéa Reservation. Ce basculement tout en souplesse, qui s'est achevé en un temps record de 10 heures, a consisté à migrer en l'espace d'un week-end tous les vols et toutes les réservations passagers de Pulkovo. Une planification soignée a permis de garantir la protection des fonctions commerciales sensibles de la compagnie tout au long du processus, évitant ainsi toute perturbation de l'activité commerciale de Pulkovo.

Le contrat technologique conclu avec Amadeus s'inscrit dans la stratégie de modernisation et de croissance de la compagnie aérienne. Les solutions Altéa ouvrent la voie du développement en stabilisant à long terme l'infrastructure informatique de la compagnie et ses activités de gestion de la clientèle. Plus particulièrement, Altéa Inventory et Altéa Reservation confèrent à Pulkovo un contrôle total sur ses inventaires et sur la planification de ses sièges, outils essentiels pour accroître la rentabilité de chaque siège et la capacité de dynamiser les ventes au travers des canaux de distribution multiples.

Commentant la migration, Irina Ostrovskaja, Adjointe au Directeur commercial de Pulkovo, déclare : « L'équipe migration de Pulkovo tient à remercier l'équipe d'Amadeus pour son excellent travail, qui a permis le succès de la migration de Pulkovo vers Amadeus Altéa ».



Trucs & Astuces

I. DISPONIBILITE ET HORAIRE

Comment afficher vols Non-stop seulement : AN30SEPALGPAR/FN

A. VENTE APRES DISPONIBILITE :

Si après une demande de disponibilité, le système affiche O ou L pour une classe de service particulière. il vous est possible d'enregistrer le passager en liste d'attente.

Pour ce faire, Tapez la commande suivante SS1Y3/PE

B. REPOSITIONNEMENT DES SEGMENTS DANS UN PNR :

Pour repositionner le segment 8 après le 9 Tapez la commande RS 9,8

II. AFFICHAGE REPONSE APRES FQD

DATES/DAYS = Restrictions de dates et de jours

On peut trouver :

+ = Davantage de restriction, voir note

- = Tarif valable dans la période demandée

A16JUL=émission le ou après le 16jul

B20JUL=émission le ou avant le 20jul

C26JUL=le voyage doit être entièrement effectué le ou avant le 26jul

E01JUN=voyage à effectuer le ou après le 01jun

F16JUN= commencement du voyage retour au plus tard le 16jun

L14JUN=émission le 14jun seulement

M12JUN=date de fin de validité du tarif (modif du niveau et /ou condition)

O07AUG=début du voyage le 07aug ou avant le 07aug

S10JUL10AUG=période d'application du tarif du 10JUL AU 10AUG

X11JUL=tarif annulé le 11jul

T01APR=date de début de validité du tarif le 01APR

Formation



Directeur de la publication :
Mustapha Bederina
amadeus@amadeus.dz

Coordinateur :
Lotfi Mahmoud Skander

Conception et réalisation



www.amadeus.com

amADEUS

Your technology partner