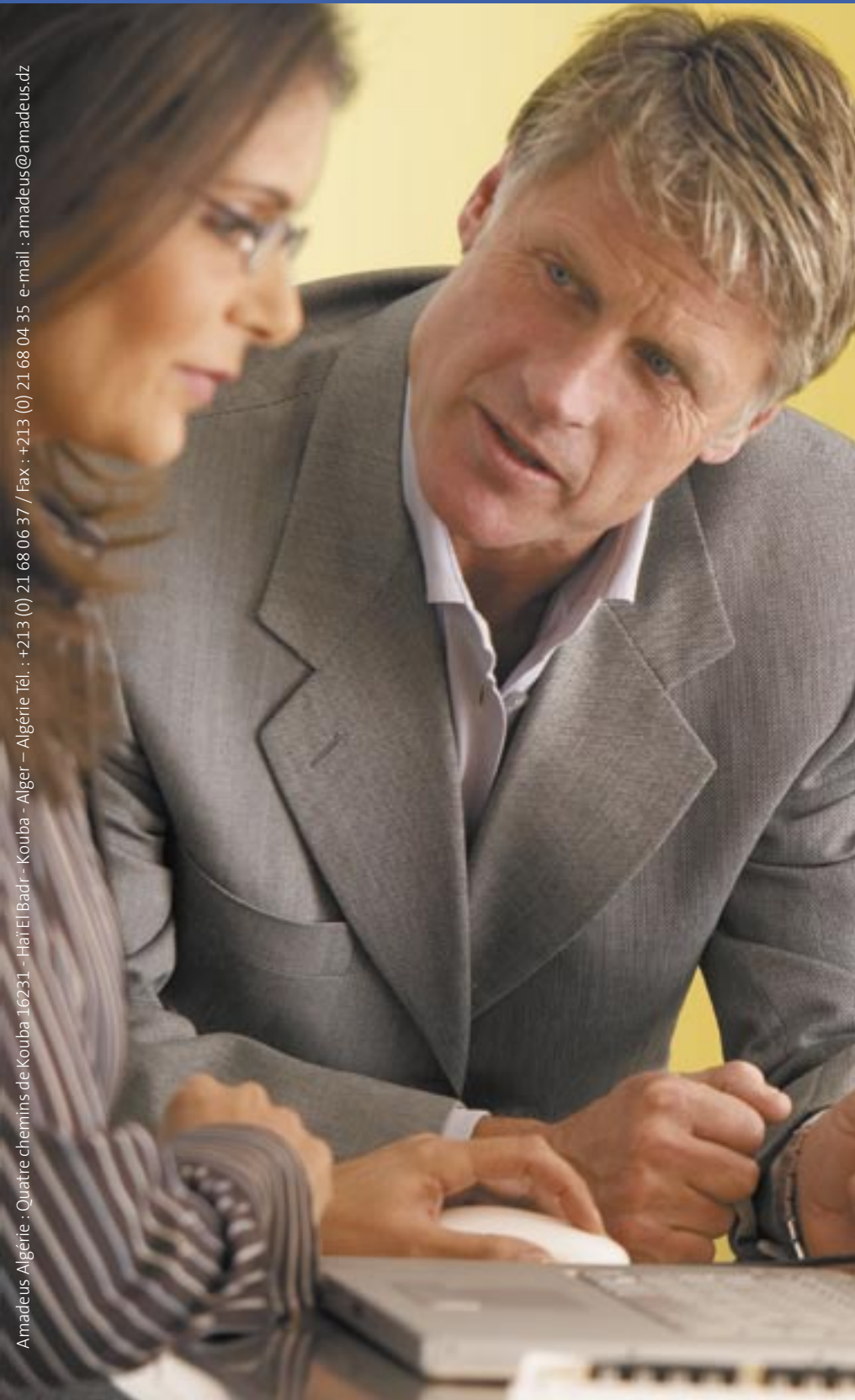




# La Passerelle

Lettre d'information des agences de voyages

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



Entretien avec  
M. Mustapha Kolei,  
directeur de l'agence  
de voyages Travel Gulf  
Agency : «Amadeus est  
le système idéal»

**PAGE 2**

**PAGE 2**

Amadeus, entreprise numéro 1  
du secteur du voyage pour les  
investissements en R&D

**PAGE 2**

Amadeus remporte le trophée  
du « Meilleur fournisseur  
technologique » lors  
des Buying Business Travel  
Diamond Awards 2007

**PAGE 3**

Chiffres clés

Trucs & Astuces

**PAGE 4**

Formation

## Entretien avec M. Mustapha Kolei, directeur de l'agence de voyages Travel Gulf Agency : «Amadeus est le système idéal»

### Pouvez-vous nous présenter votre agence ?

L'agence Travel Gulf Agency a été créée en 2002. Nous sommes spécialisés dans l'organisation de voyages à destination du Moyen-Orient notamment de l'Égypte et des Emirats Arabes Unis. Pour autant, nous avons eu l'opportunité d'organiser quelques parcours à la carte.

Cependant, l'activité « billetterie » n'est pas en reste. Celle-ci a fait l'objet d'une attention toute particulière de notre part. Les efforts consentis au titre de son développement n'ont d'égal que la volonté de réduire

Tout d'abord, d'un point de vue technologique, nous ne rappellerons jamais assez les options et autres ouvertures auxquelles ont accédé les agences de voyages depuis l'avènement en Algérie du système Amadeus. Dans ce registre, il convient d'évoquer outre la variété du contenu les fonctionnalités du système.

Aujourd'hui, il nous est tout aussi possible d'informer notre client de la nécessité de dispo-



notre vulnérabilité par rapport à l'activité tourisme « réceptif » eu égard aux difficultés persistantes rencontrées lors de l'organisation et du montage des circuits touristiques.

### A quel moment avez-vous décidé de vous raccorder au système Amadeus ?

Travel Gulf Agency s'est raccordée au système Amadeus quelques mois après le début de ses activités, plus précisément à la fin de l'année 2002. Je crois savoir que mon agence a été l'une des premières à avoir été raccordée à ce système.

### Quel est le plus qu'apporte ce système à votre agence ?

A mon sens, Amadeus est le système de distribution idéal à plusieurs points de vue.

ser d'un visa pour une destination donnée que de l'informer de la météo prévue à cette même destination. Les pages TIMATIC entre autres recèle un gisement d'informations inépuisables susceptibles d'intéresser le passager. De même, notre intervention ne se limite plus à une réponse relative à une demande de disponibilité aérienne, nous proposons une chambre d'hôtel voire une location de voiture. Tout cela est possible à partir d'un même écran c'est vous dire l'argument économique eu égard au gain de productivité. L'expertise locale d'Amadeus a constitué un élément moteur de notre collaboration

tant la qualité d'assistance fournie n'est plus à établir. Enfin, le partenariat à court et moyen-terme édifié par Amadeus et la

proximité qui le caractérise ont définitivement fini par emporter notre totale adhésion.

La différence est d'ailleurs nettement perceptible par rapport aux compagnies locales de ferry dont le traitement manuel des demandes de disponibilités nous fait perdre un temps précieux. De manière générale, l'apport du système Amadeus est indéniable pour notre activité.

### Comment voyez-vous l'avenir de votre secteur ?

Le secteur du tourisme ne peut qu'évoluer car il est, à mon avis, à ses balbutiements. J'estime également que les agences de voyages ont la responsabilité d'encadrer le processus d'organisation de la profession. L'État doit également intervenir afin de lever les difficultés auxquelles font face les professionnels du domaine.

Propos recueillis par Ahmed Gasmia

## Amadeus remporte le trophée du « Meilleur fournisseur technologique » lors des Buying Business Travel Diamond Awards 2007

**31 janvier 2007.**  
Amadeus s'est vu décerner le trophée de « Meilleur fournisseur technologique » lors des Buying Business Travel Diamond Awards 2007. Le trophée récompense l'engagement d'Amadeus dans les voyages d'affaires et son partenariat réussi avec l'industrie du voyage.



Ian Wheeler, Vice Président d'Amadeus a déclaré : « ... Nous investissons **de manière continue dans une technologie qui tient compte des évolutions du marché** afin d'aider nos clients à **optimiser** leurs investissements en matière de technologies de l'information. En 2006, nous avons investi **300 millions d'euros** dans la recherche et développement pour la technologie des voyages afin de rester les **pionniers** dans ce domaine, et nous sommes très heureux que ces efforts aient été récompensés par l'un des trophées les plus prestigieux de l'industrie ».

### Départ

Après avoir brillé au sein de notre équipe, nos collègues **Abdelouaheb Hamra**, Directeur financier & administratif ainsi que **Karima Benamara**, instructrice, ont choisi d'autres horizons pour de nouvelles responsabilités. L'ensemble du collectif d'Amadeus Algérie leur souhaite plein succès et autant d'opportunités pour faire exprimer leur talent.



## Chiffres clés

# 8

Est le nombre de compagnies aériennes qui ont opté au cours de l'année 2006 uniquement pour ALTEA

La solution Amadeus de gestion de clientèle, notamment :

- EgyptAir (Egypte)
- Etihad Airways (Émirats arabes unis)
- Icelandair (Islande)
- Air Astana (Kazakhstan & Royaume Uni)
- Middle East Airlines (Liban)
- Croatia Airlines (Croatie)
- Air Berlin (Allemagne)
- Lybian arab Airlines (Lybie)

# 153

Est le nombre de compagnies aériennes qui ont opté à ce jour pour ALTEA  
La solution Amadeus de gestion de clientèle

## Trucs & Astuces

La Procédure APIS (Advanced Passenger Information System) est une procédure de sûreté qui consiste à transmettre aux autorités d'immigration de certains Etats comme le Canada, les Etats-Unis etc... au moment du départ des vols, les informations concernant tous les passagers. Il s'agit des données figurant sur le passeport ainsi que de données complémentaires (adresse de destination, numéro de visa ...) fournies par les clients.

Exemple voyage vers USA

### PASSEPORT INFORMATION

SRDOCS BA HK1-P-DZA-012345678-DZA-30JUN73-M-14APR09-MOHAMED-ALI-H

### VISA INFORMATION

SRDOCO BA HK1-ANNABA DZA-V-17317323-ALGIERS DZA-18JUN04-USA

### ADRESS INFORMATION

SRDOCA BA HK1-D-USA-301 PARK AVENUE-NEW YORK-NY-10022

Pour plus de détails consultez pages help (heapis)

## Formations

**amADEUS**

Your technology partner



**Basic Course**

**6-13 JANVIER 2007**

**amADEUS**

Your technology partner



**Basic Course**

**13-17 JANVIER 2007**

**amADEUS**

Your technology partner



**Basic Course**

**3-7 FÉVRIER 2007**

**amADEUS**

Your technology partner



**Basic Course**

**10-14 FÉVRIER 2007**

**amADEUS**

Your technology partner



**Basic Course**

**17-21 FÉVRIER 2007**

**amADEUS**

Your technology partner



**Basic Course**

**24-28 FÉVRIER 2007**

**amADEUS**

Your technology partner



**Basic Course**

**3-7 MARS 2007**

**amADEUS**

Your technology partner



**Basic Course**

**10-14 MARS 2007**

**amADEUS**

Your technology partner



**Basic Course**

**24-28 MARS 2007**

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

Coordinateur :  
Lotfi Mahmoud Skander

Conception et réalisation

**Dixal**  
COMMUNICATION

**amADEUS**

Your technology partner

[www.amadeus.com](http://www.amadeus.com)