



France

31 August 2010

Media : Le Quotidien du Tourisme

Type : Professional tourism newspaper

Frequency: Bi-weekly

Circulation: 15,000 copies

Type of coverage: Proactive

**Interview of Georges Rudas, Sales manager of Amadeus France  
“AMADEUS WILL INTRODUCE AT TOP RESA A FEATURE ENABLE THE INTEGRATION OF THE  
AIRLINE COMPAGNIES’ ANCILLIARY SERVICES”**

- Amadeus will be official partner of the exhibition for the 4<sup>th</sup> time, which illustrates our strong implication regarding the constant evolving demand in the sector.
- The stand will be 75m<sup>2</sup> and be very closed to Gestour and in front of L’Odysée Numérique
- Moreover, Amadeus will also take part in many conferences
- On the Amadeus’ stand, the visitors will have the possibility to discover the use of the ‘MultiTouch’ table, planned to be use for TravelTainment access
- Amadeus will also present the formation offer and will introduce other solutions, such as Amadeus Master Pricer Expert, All Fare Essential, Amadeus Cars...

Article

Georges Rudas, directeur commercial d'Amadeus France

## "Amadeus présentera à TOP Resa une fonctionnalité permettant d'intégrer les services annexes des compagnies aériennes"

» Quelle importance accordez-vous au salon TOP Resa ?

Amadeus est depuis longtemps présent sur le salon. Mais pour la quatrième année, nous serons partenaire officiel, ce qui montre notre implication très importante liée aux attentes toujours fortes de l'ensemble de la profession. Notre stand, d'une superficie de 72 mètres carrés, voisinera pour la première fois avec le stand de Gestour, la solution de Perez informatique qu'Amadeus a repris en juin

dernier. Côté logistique, Amadeus est aussi partenaire technologique pour les business centers du salon et participera à plusieurs conférences, notamment sur l'intégration des services annexes des compagnies aériennes et le e-commerce.

» Quels sont les nouveaux ou-



permettre à Amadeus d'intégrer tous les services annexes proposés par les compagnies aériennes (supplément tarifaire pour les excédents bagages, supplément pour réservation de sièges particuliers...). Cela évitera aux voyageurs de devoir payer ces suppléments dans les aéroports.

» Quels sont les nouveaux outils qui seront présentés sur le stand Amadeus ?

Par le biais de l'Odyssee numérique, nous présentons traditionnellement les nouveaux outils technologiques qui équiperont demain les agences de voyages. Cette année, les conseillers en voyages pourront expérimenter en avant-première la "table multitouch" qui va être très prochainement disponible pour accéder à Traveltainment (ndlr: la plateforme de réservation multi-TO).

» Quelles autres fonctionnalités prévoyez-vous ?

En ce qui concerne la recherche tarifaire, la solution Amadeus Master Pricer Expert va bientôt remplacer Amadeus Value Pricer. Elle sera plus économique et plus rapide, et pourra aussi être développée pour les sociétés proposant les SBT (outils d'auto-réservation) comme KDS, TravelDoo... Pour les petites agences, nous présenterons aussi une version plus "light" de l'application All Fares, qui s'appellera All Fares Essential. Concernant la location de voitures, qui reste encore assez peu vendue en agence de voyages, nous allons lancer Amadeus Cars Plus, avec un nouveau mode graphique très intuitif qui va permettre de comparer toutes les offres tarifaires des loueurs de voiture, pour la clientèle business ou loisirs. Mais la grande nouveauté sera une fonctionnalité, testée avec Corsairfly, qui va

suppléments dans les aéroports.

» Vous développez aussi les solutions BtoC ?

Effectivement, nous adoptons de plus en plus une stratégie multicanale. Nous proposons ainsi aux agences de voyages qui disposent d'un site Internet des moteurs de réservation aériens, grâce à Amadeus E-Shopper, accessible au prix de 1 200 euros. Nous avons par ailleurs développé avec la SNCF, la possibilité d'intégrer la réservation de train dans les sites Internet des agences de voyages, aux côtés de l'avion.

» Qu'en est-il du volet formation aux agences ?

Il y a toujours une attente très forte des agents de voyages à ce sujet. Nous avons ainsi introduit des "irtual class rooms", par lesquelles ils peuvent s'inscrire en ligne à des sessions de formation concernant tel ou tel sujet. Elles coûtent 50 euros par personne et durent environ 1 h 30. Elles sont assurées par un formateur qui intervient par téléphone en cas de difficultés. Pour l'instant, nous assurons des formations de ce type toutes les deux semaines. Pour y assister, les agences doivent s'inscrire sur le site Amadeus Espace Pro. Parallèlement, nous ferons aussi des sessions de formation au cours du salon Top Resa, avec plusieurs partenaires, notamment Carlson/Havas Voyages.

Propos recueillis par Jean-Baptiste Héguy