



LE SMS
level...com*

*Association des vendeurs de voyages en ligne

Stockage des données bancaires : appel à la prudence

Alors que les coordonnées bancaires de milliers d'utilisateurs du système de jeux en ligne Sony Online Entertainment ont été volées lors du piratage du réseau Playstation mi-avril, ces déboires rappellent combien le stockage de données bancaires peut se révéler risqué.

- Conserver des numéros de cartes de crédit collectés lors de ventes en ligne nécessite une déclaration préalable auprès de la CNIL, qui impose de limiter la finalité du stockage à la réalisation de la transaction, l'authentification des clients, voire la lutte contre la fraude au paiement à condition de recueillir le consentement des clients.

- Le stockage doit être sécurisé techniquement pour éviter tout risque de destruction, de perte, de vol ou d'intrusion. En cas d'incident, le responsable du stockage encourt jusqu'à 300 000 € d'amende et cinq ans de prison.

- La CNIL recommande de limiter la conservation des données bancaires pendant la seule durée de la transaction, aucun texte n'obligeant les vendeurs à garder ces données à titre de preuve comptable.

Anne-Sophie Poggi,
avocat associé,
aspoggi@derriennic.com

Notre conseil :

Le respect de la réglementation CNIL sur la sécurité et la confidentialité des données bancaires est plus que jamais d'actualité.

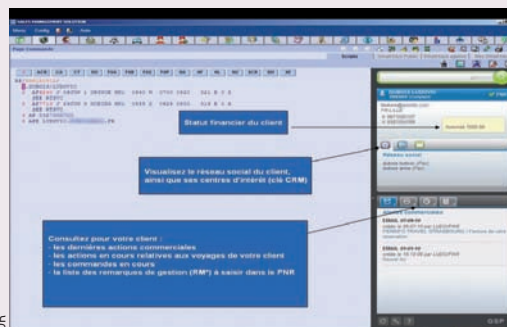
Premières synergies entre Amadeus et Perez Informatique

Les deux entreprises déploient une solution permettant d'accéder aux informations voyageurs de l'outil Gestour depuis Amadeus.

Un an après l'acquisition de Perez Informatique par Amadeus, les deux entreprises accouchent de leur premier bébé : Amadeus Gestour Essential Pack. Cet outil, combinant la dimension relation client/comptable et l'outil de réservation, est directement accessible depuis l'interface de réservation Amadeus Selling Platform. Concrètement, les vendeurs voient apparaître une nouvelle zone d'affichage sur la droite de l'écran d'Amadeus Selling Platform, leur donnant accès aux données clients de Gestour Distribution.

« CE N'EST QU'UN DÉBUT »

Fini le double fenêtrage ! « Dès que l'agent de voyages accède à un dossier client, il visualise le CRM, l'historique de ses commandes, ses alertes commerciales, explique Georges Rudas, directeur commercial d'Amadeus France. Il connaît immédiatement la situation financière du voyageur. Ce n'est qu'un début. Nous voulons pousser encore plus loin l'intégration et la personnalisa-



« Combinant la dimension relation client/comptable et l'outil de réservation, Amadeus Gestour Essential Pack est directement accessible depuis l'interface de réservation.

tion, afin d'augmenter la productivité des agents de comptoir à travers les fonctionnalités offertes. » Le déploiement gratuit d'Amadeus Gestour Essential Pack, sur l'ensemble des clients communs devrait être terminé fin juin. 1 400 points de vente en France ont Gestour Distribution (pour leur Back et Mid-Office), parmi lesquels une très grande majorité est équipée d'Amadeus (en Front Office). Combien a coûté le développement du Pack ? « L'investissement est difficile à chiffrer, indique Armand Perez, le PDG fondateur de l'entreprise éponyme. Il nous a fallu six mois de travail, avec nos équipes et celles d'Amadeus. » Le nouveau produit marque la première réa-

lisation commune des deux entreprises, qui se sont rapprochées.

Le bureau parisien de Perez a fermé : ses commerciaux ont rejoint les bureaux du GDS à Issy-les-Moulineaux (92). « Le centre de développement et la hotline, qui emploient 55 personnes, restent basés à Strasbourg. Nous ne voyons pas l'intérêt de les transférer », précise Armand Perez (62 ans), qui prépare en douceur un passage de relais : « Je suis à la tête de la société depuis presque trente ans. Je pense bientôt prendre ma retraite. À Top Resa, j'annoncerai peut-être mon départ. » En attendant, Amadeus a dépêché à ses côtés Philippe Jeanne, en tant que directeur des opérations de Perez. **Linda Lainé**

Sabre Red sort en mode décrypté

Plus besoin d'être un Champion des hiéroglyphes créés par les GDS pour exercer le métier d'agent de voyages ! Pour sa plate-forme Sabre Red, le GDS américain lance un mode dit « graphique », qui est aux antipodes du mode cryptique (avec des formats). Il s'agit de Graphical View, dont le lancement est prévu d'ici la fin de l'année. Mais naturellement, libre aux professionnels de taper des

lignes de codes, s'ils préfèrent. Une option qui plaira toujours aux plus expérimentés. Proche de l'environnement Web en BtoC, Graphical View limite les saisies manuelles, et simplifie la réservation de vols, de voitures et d'hôtels. Qu'ils soient débutants ou utilisateurs aguerris, tous les conseillers peuvent ainsi facilement border leurs dossiers

au sein de Sabre RedWorkspace, promet le GDS. Pour les débutants, la durée de formation à l'outil de réservation passe du coup de six à deux semaines.

Le lancement de Graphical View est prévu pour la fin de l'année

En France, Sabre possède une part de marché d'environ 6,5%. 700 points de vente sont équipés de sa technologie. Presque tous ont basculé sur l'interface de réservation Sabre Red, en un an. **L.L**