



Éditorial

« Penser global, agir local »
– nombreux sont ceux qui s'en réclament mais qui ne sont pas à la hauteur de leurs promesses. TRAXON Europe, quant à elle, agit

en conformité avec ce principe, comme le prouve son engagement dans les marchés émergents au Moyen-Orient et au Maroc. Nous proposons des solutions sur mesure, des solutions sur site, non pas seulement de manière « virtuelle » mais en ouvrant des bureaux régionaux au Maroc et à Bahreïn. TRAXON Europe est davantage qu'un acteur mondial, elle opère aussi avec succès comme acteur local en proposant les solutions qui conviennent à chaque marché, quelle qu'en soit la taille. Les atouts de TRAXON Europe ne sont pas seulement technologiques, comme l'a prouvé le succès de TRAXON LINE, mais résident également dans la diversité de notre personnel. Car TRAXON Europe est une équipe internationale dans laquelle plus de 17 nationalités sont représentées. Rien de surprenant alors à ce que nous soyons toujours réceptifs aux différences régionales.

Felix Keck
Managing Director TRAXON Europe

Un marché aux perspectives brillantes pour la communication moderne dans le fret aérien



Le Maroc a toujours joué un rôle de pionnier en Afrique. C'est vrai également pour l'industrie du fret aérien, en particulier quand il s'agit de mettre en place des solutions électroniques modernes et économiques. TRAXON aussi est un pionnier dans ce domaine, ses produits de réservation en ligne e-booking et le logiciel TRAXON LINE sont les premières applications de traitement électronique du fret aérien implémentées sur le marché marocain.

L'histoire de ce succès marocain a commencé en 2001. À cette époque, la communication dans le domaine du fret avait lieu au Maroc par le biais de filières traditionnelles : les LTA étaient rédigées sur machine à écrire, les réservations se faisaient par fax et le suivi des expéditions par téléphone. L'un dans l'autre, ceci exigeait énormément de temps et coûtait cher. Aujourd'hui tout a changé avec TRAXON, du jour où, à la demande de Royal Air Maroc, TRAXON a choisi de faire du Maroc un marché pilote et de s'y implanter avec un bureau à Casablanca. Un suivi intensif des clients et un portefeuille de solutions axées sur les besoins du marché ont créé la base d'un succès croissant. Chacun des acteurs a été impliqué dans le

processus : les agents de fret, les compagnies aériennes tout comme IATA Maroc. Et comme les agents de fret marocain ne disposaient pas de leur propre système auparavant, TRAXON s'est rapidement imposée comme leader du marché. Elle est à présent le partenaire préféré de ce secteur, notamment grâce à TRAXON LINE. Ceci se reflète dans le taux de couverture du marché : 95 % de tous les agents de fret reliés à l'IATA au Maroc sont connectés au système TRAXON. L'augmentation de la transmission des LTA électroniques (messages FWB) a été de 37 % pendant l'année écoulée.

L'un des principaux partenaires de TRAXON sur le marché marocain est Royal Air Maroc, leader du marché du fret aérien. Royal Air Maroc a accéléré son développement avec l'aide de TRAXON et se montre très satisfaite des résultats. « Notre travail n'aurait jamais été aussi fructueux sans l'enthousiasme et l'engagement de TRAXON », souligne Hassan Benbrahim de Royal Air Maroc.



e-booking et TRAXON LINE au Maroc

La Turquie, marché de croissance
**MNG Airlines opte pour
TRAXON Europe**

MNG Airlines, un acteur clé dans le fret aérien en Turquie, a opté pour la communication électronique avec TRAXON Europe. Créée en 1996, MNG Airlines est devenue depuis l'un des premiers fournisseurs dans ce domaine en Turquie, et dispose d'un très grand nombre de contacts internationaux. La coopération bénéficie non seulement à MNG, mais surtout à tous les agents de fret qui utilisent ses services.



Les processus pourront d'une part être optimisés, accélérés et gagner en efficacité. D'autre part, il en résultera une plus importante couverture du marché, puisque le réseau TRAXON donne actuellement accès à plus de 90 compagnies aériennes et à plus de 9000 bureaux d'agents de fret à travers le monde. Autre avantage du réseau TRAXON, le suivi des expéditions est automatique. TRAXON Europe se réjouit de ce que son engagement sur le marché turc se verra encore renforcé grâce à l'arrivée de MNG.

Le Maroc compte sur TRAXON pour réussir sa dématérialisation (e-freight)

L'industrie marocaine du fret aérien fait confiance à TRAXON pour l'implémentation de l'e-freight, un processus étroitement accompagné par Royal Air Maroc et IATA Maroc. L'e-booking et TRAXON LINE sont au cœur de ce développement.

Le logiciel TRAXON LINE est idéal parce qu'il répond à la perfection aux exigences des agents de fret marocains et ceci à des coûts extrêmement faibles. La plus grande compagnie aérienne du pays, Royal Air Maroc, salue et encourage explicitement l'utilisation de TRAXON LINE, qui assure la qualité de la transmission électronique des LTA et qui permet en même temps de contrôler et de corriger le contenu des LTA avant leur envoi. Avec TRAXON LINE, les agents de fret marocains disposent de tous les moyens nécessaires pour optimiser leurs processus logistiques et pour les exécuter dans la transparence.

Le recours au mode de réservation électronique (e-booking) offre également un grand nombre d'avantages. Il réduit les coups de téléphone ainsi que la sollicitation du système de réservation interne de Royal Air Maroc, et constitue en outre une nouvelle offre attrayante pour les clients de la compagnie. Les agents de

fret eux aussi tirent parti de ce produit qui leur fait gagner du temps sans générer de frais de réservation. L'e-booking au Maroc est également possible avec Air France et Lufthansa, des LTA neutres peuvent être imprimées et échangées via TRAXON avec Air France, Alitalia, Emirates, Etihad, Iberia, Lufthansa et Royal Air Maroc.

Un autre avantage de TRAXON LINE et d'autres produits TRAXON consiste en ce qu'ils n'exigent aucun investissement technique supplémentaire. TRAXON LINE est en outre conçu comme logiciel mono-utilisateur ou multi-utilisateurs, ce qui le rend intéressant pour les petits comme pour les grands agents de fret. Citons encore les avis d'arrivée électroniques automatiques envoyées aux destinataires par e-mail ou fax. Aujourd'hui, grâce à ce service TRAXON, plus d'une centaine d'importateurs marocains reçoivent ces avis d'arrivée de Royal Air Maroc agissant en tant qu'Agent de Handling à l'import pour toutes les compagnies aériennes.

Le Maroc a l'intention de s'appuyer encore davantage à l'avenir sur les technologies novatrices de TRAXON. Les produits TRAXON Mail, TRAXON EDI et TRAXON CDMP ont tous rencontré un vif intérêt et vont certainement séduire le marché.



Interview avec Hassan Benbrahim, Business Development Manager chez Royal Air Maroc



hbenbrahim@royalairmaroc.com

« Nous considérons notre travail en commun avec TRAXON comme une coopération stratégique. »

Le marché marocain du fret aérien est unique en son genre. Quelles réponses lui apporte Royal Air Maroc ?

Le fret aérien au Maroc se caractérise par un bon équilibre entre les flux import et export, mais est aussi marqué par une concurrence intense depuis la signature de l'accord « Open Skies » avec l'Europe. Nous avons réagi par la mise en place de stratégies 'best practices' en recourant aux solutions TRAXON et sommes sur le point de lancer une série de nouveaux projets, notamment l'e-freight.

Pour quelles raisons RAM a-t-elle choisi TRAXON Europe ?

Le choix de TRAXON a été fait dix ans auparavant. Le choix de notre partenaire s'était fondé sur trois critères essentiels. Le partenaire idéal devait offrir des services fiables à forte valeur ajoutée, une amélioration constante de la qualité et des prestations de support et de conseil sans lacune. TRAXON répond parfaitement à chacune de ces exigences.

Quels produits et services de TRAXON utilisez-vous actuellement, et pourquoi sont-ils particulièrement importants pour RAM ?

Nous utilisons avec succès toute une série de produits TRAXON. Par exemple TRAXON Web, TRAXON Update et TRAXON LINE. Notre système d'information PELICAN est relié à TRAXON via une connexion EDI et nous avons également initié la réservation en ligne (e-booking) pour nos clients marocains.

Comment qualifieriez-vous les avantages que procurent à votre société les produits et les services de TRAXON ?

C'est très simple. TRAXON nous permet de proposer un service de qualité supérieure. En outre, les solutions TRAXON nous permettent de réduire nos coûts, d'améliorer notre compétitivité et de gagner de nouvelles parts de marché.

Comment jugez-vous la coopération avec TRAXON, tant dans la phase préliminaire que dans les opérations courantes ?

La phase préliminaire nous a fait découvrir la qualité des produits et services TRAXON. Ceci nous a permis d'améliorer considérablement le niveau de service de notre offre, et n'a été possible qu'avec la qualité exceptionnelle et le professionnalisme des équipes TRAXON. L'ensemble de la profession du fret aérien au Maroc le reconnaît.

Quels sont les avantages d'avoir un bureau TRAXON au Maroc ?

Les avantages sont évidents. Tout d'abord, ils résident dans la proximité et la compréhension des spécificités marocaines et de Royal Air Maroc. Mais la capacité à répondre rapidement aux demandes des clients marocains joue également un rôle important. Enfin, nous avons été convaincus par la célérité de TRAXON à résoudre les incidents, tout comme par le niveau sans équivoque de ses prestations de support et de conseil.

Cargo Online Software GmbH

Quinze ans de partenariat et de coopération avec TRAXON Europe

L'application logicielle Cargo Online qui relie les agents de fret au système de communication international pour fret aérien de TRAXON Europe était déjà un module logiciel clé au moment de la création de la société en 1993.

La connexion à TRAXON Europe fournit un système source d'usage facile dans le processus d'expédition pour les modules logiciels « Cargo-Trace » (suivi) et « ATLAS Ausfuhr (AES) »

(exportations automatisées). Le statut des expéditions dans l'application d'exportation ATLAS, par exemple, dirige automatiquement le compte rendu d'exécution de l'exportation (export completion message) vers ATLAS. Le traitement des exportations est ainsi entièrement automatisé, de la douane à la confirmation de vol.

Le module de suivi CargoTrace utilise les informations de statut de TRAXON Europe pour le pistage des expéditions. Un logiciel réagissant en fonction du temps et des événements communique avec TRAXON, saisit les résultats dans le système informatique et propose des informations à jour sur les expéditions par le biais de l'Internet. « CargoTrace » permet en outre la génération en ligne de bordereaux d'expédition et de déclarations d'exportation.

Plus de 2500 licences utilisateurs ont été installées à ce jour dans le secteur du fret recourant au logiciel Cargo Online. La gamme de produits se concentre sur les logiciels de fret aérien et maritime, la logistique de stockage, de même que sur les importations, les expéditions, les exportations et l'entreposage en douane sur la base de la procédure ATLAS.

Pour davantage d'informations, rendez-vous sur www.cargo-online-software.de



LES GENS CHEZ TRAXON

Nader Shukralla a une idée précise de ses tâches chez TRAXON Europe.

« Ma devise : s'impliquer. »

Nader Shukralla est Sales Representative de TRAXON Europe pour le Moyen-Orient depuis avril 2008. À sa manière unique, il est typique de TRAXON Europe : focalisée sur l'engagement sans perdre de vue les grandes lignes. La transparence et l'intégrité sont ses préoccupations majeures.

Nader Shukralla, 37 ans, dispose d'une riche expérience. Après plus de quinze ans passés chez Gulf Air, où il était chargé du développement de projets informatiques en tant que responsable des Business Units IT & TSC, Nader Shukralla a rejoint le Groupe Bird, en qualité de vice-président affecté au Moyen-Orient chez Bird Consultancy Services, et exerce à présent les fonctions d'intermédiaire pour toutes les activités de TRAXON Europe au Moyen-Orient.

Sa qualité de spécialiste avéré de l'analyse technique des marchés est un atout particulier dans son secteur d'activité. Nader Shukralla a en effet joué un rôle de pionnier avec l'implémentation de ce concept sur le marché de sa patrie, le Bahreïn. Mais Nader Shukralla n'est pas seulement un « pro » en matière de théorie. Il est également capable de penser et d'agir sur le plan pratique. Il attache une importance particulière au domaine de la psychologie de l'investissement. « Après avoir effectué des tournées de présentation pour des centaines de personnes et réalisé de

nombreux projets de formation pour investisseurs et « traders », j'ai appris ce qui importe. Pas seulement sur le plan professionnel, mais aussi sur le plan humain. » L'intérêt qu'il porte aux relations humaines se reflète également dans ses sports préférés. Nader Shukralla adore les sports d'équipe, comme le basket-ball américain ou le football italien.



C'est cette expérience que Nader Shukralla apporte dans son travail pour TRAXON Europe, avec un accent placé sur l'extension de la couverture des marchés régionaux, l'acquisition de nouveaux clients et l'entretien des relations avec les clients existants. Le fait qu'il parle couramment l'arabe et l'anglais représente ici un net avantage. Il en va de même pour ses nombreux contacts internationaux. Parmi d'autres affiliations, Nader Shukralla est membre associé de la New York Market Technician Association et a été membre du comité consultatif de SITA Cargo.

Une carrière exigeante ne laisse pas beaucoup de place à la vie privée, mais il s'en accommode. Il trouve toujours le temps de se livrer à sa plus grande passion, les voyages. « J'aime faire l'expérience directe de cultures et de traditions différentes. La Malaisie et l'Italie sont mes destinations préférées, et pour ce qui est des villes, j'adore Londres. Mais j'ai trouvé récemment un moyen encore plus agréable d'occuper mes loisirs : ma petite fille de 20 mois. »

Les membres de l'équipe TRAXON Europe ont l'esprit international, comme Nader Shukralla.

« J'aime faire l'expérience directe de cultures et de traditions différentes. La Malaisie fait partie de mes pays favoris. »



Nouvelles brèves de TRAXON Europe

Disponible dès maintenant : le nouveau TRAXON LINE

Des processus de fret aérien simples et efficaces ? Un jeu d'enfant avec la solution « clé en main » de TRAXON Europe pour les agents de fret aérien. Conçu et programmé par des experts de la technologie et du fret aérien, TRAXON LINE offre toutes les fonctionnalités nécessaires pour réduire ses coûts et augmenter son efficacité. Ceci garantit des processus optimisés et un service clients amélioré. Pour en savoir plus, visitez notre site Internet www.traxon.com



Venez nous voir au Salon Air Cargo Europe 2009 à Munich
Parc des Expositions de Munich,
12 – 15 mai 2009



Organisé en association avec Transport Logistic, cet événement attire régulièrement un grand nombre d'experts internationaux du fret aérien. Les agents de fret, les responsables des compagnies aériennes et des aéroports, les exportateurs industriels tout comme les décideurs provenant de tous les secteurs de l'industrie confondus se retrouvent pour discuter des évolutions les plus récentes. TRAXON Europe est présente au Salon avec son propre stand. Nous serons heureux de vous accueillir au Salon Air Cargo Europe 2009, Hall A4, Stand 426.