

Groupe Kudelski  
Rapport annuel 2004

Accès Public

Le travail de consolidation structurelle et technologique entrepris en 2003 a été poursuivi en 2004 au sein de Ticketcorner, afin de permettre à l'entreprise de rester compétitive dans un secteur sur lequel s'est répercutée, ces dernières années, la relative faiblesse du marché de l'événementiel.

Le nouveau modèle tarifaire introduit en 2004 met Ticketcorner en bonne position pour offrir des conditions attractives aux organisateurs, particulièrement pour les contrats à long terme et les grands volumes. Plus de 200 contrats de long terme ont été signés durant l'année 2004, parmi lesquels le renouvellement du partenariat avec Good News, la plus grande agence de spectacles de Suisse, ainsi que des accords avec Freddy Burger Management, la Tournée Marco Rima, le Cirque Conelli, Gstaad Saanenland Tourism, Think Musical et bien d'autres.

En Allemagne, Ticketcorner a également signé un nombre record de nouveaux contrats.

#### De nouvelles solutions pour le domaine du sport

L'événementiel sportif est un domaine qui requiert des solutions de billetterie professionnelles très performantes. Ticketcorner a enregistré une bonne progression dans ce secteur.

Des accords de coopération ont été signés avec l'association allemande de handball et des clubs de football de la ligne nationale allemande.

#### Stade du HC Lugano: première réalisation intégrée Nagra Public Access

En Suisse, le système installé pour le HC Lugano comprend la plate-forme logicielle Ticketcorner, qui permet à l'opérateur de gérer ses propres ventes de billets, l'utilisation libre du réseau de distribution de Ticketcorner et le système de contrôle d'accès SkiData avec abonnements sur cartes à puce.

Cette solution intégrée, qui est la plus performante de Suisse, a suscité un important intérêt de la part des promoteurs sportifs en Suisse et dans d'autres pays. Elle est en passe de devenir la référence en Europe en matière de solutions pour événements sportifs.

#### Expansion internationale

Ticketcorner aborde l'année 2005 sous un jour favorable, prête à poursuivre son développement international. Le bureau ouvert à Vienne en 2004 permettra de développer le marché autrichien mais constituera aussi une tête de pont pour une expansion vers les pays de l'est.

Plusieurs produits novateurs seront lancés en cours d'année tels qu'un logiciel de gestion basé sur l'Internet à l'usage des organisateurs et une solution «Print@home» pour des billets imprimés de manière sécurisée à la maison, en combinaison avec un contrôle d'accès sur téléphone portable.