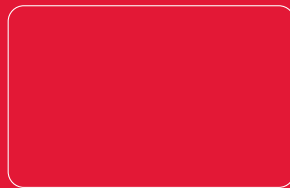


Accès public

Croissance et rentabilité en forte augmentation



Accès public

Le bilan de l'année 2006 s'avère historique pour l'entité Nagra Public Access qui affiche une croissance de 14,7% et une marge EBIT en progression d'un chiffre négatif à 9%. La division recueille les fruits de ses efforts au niveau des mesures de restructuration de sa palette de produits et du programme d'optimisation opérationnelle mis en place ces deux dernières années.

SkiData

Résultats 2006 historiques

SkiData, qui fêtera ses 30 ans d'existence en 2007, a réalisé en 2006 les meilleurs résultats de son histoire.

En Amérique du Nord, SkiData a connu une croissance de plus de 41% de son chiffre d'affaires. Grâce à l'extension de son réseau de distributeurs, SkiData est parvenue à établir une forte présence sur ce marché où ses marques et ses produits jouissent désormais d'une bonne reconnaissance, en particulier dans les systèmes de parking.

Dans la région Asie/Pacifique, le chiffre d'affaires a augmenté de plus de 66%, avec en particulier deux projets phares en Corée du Sud et en Australie. En Inde, SkiData a établi une structure par l'intermédiaire d'un partenariat afin de se développer sur ce marché prometteur.

D'importants projets dans la région Moyen-Orient/Afrique ont conduit à l'ouverture anticipée d'un nouveau bureau régional SkiData à Dubai.

En Europe, SkiData a poursuivi une croissance soutenue grâce aux développements réalisés sur des marchés clés en Europe de l'Est, et plus particulièrement en Pologne et en Russie.

Nouvelle stratégie produits

SkiData a revu son positionnement en 2006: d'une société vendant des produits destinés à des segments spécifiques, elle vise à devenir un fournisseur de solutions «All Access» s'adressant à un marché mondial.

Cette nouvelle stratégie s'est traduite par d'importants changements technologiques. Une plate-forme commune à toutes les applications est en développement afin de réaliser une migration progressive du portefeuille vertical de produits vers une architecture horizontale. Par l'intermédiaire de deux interfaces, cette plate-forme gère à distance les systèmes installés sur le terrain (portiques, tourniquets, etc.) d'une part et de l'autre les applications externes telles que les caisses, les centrales d'appel, les sites web. Sur la base de cette plate-forme, SkiData propose des systèmes spécifiques à certaines applications, ou transversaux à plusieurs segments.

La plate-forme comporte en outre un système de gestion à distance des applications. Ce système permet de réaliser une maintenance préventive active en détectant les problèmes le plus en amont possible. Ce nouveau développement logiciel permet de réduire sensiblement les coûts opérationnels tout en améliorant le service client, les temps d'intervention et de maintenance.

Afin de marquer plus visiblement le tournant opéré dans sa philosophie, SkiData a intégralement revu son identité institutionnelle, arborant un nouveau logo et une nouvelle ligne graphique et visuelle dont bénéficient les nouveaux produits.

Succès de la nouvelle génération de systèmes

Les nouvelles générations de produits ont remporté un vif succès durant l'année 2006. Dans le secteur des parkings, les systèmes fonctionnant en réseau et contrôlés à distance ont remporté l'adhésion des opérateurs, de même que les caisses permettant le paiement par carte de crédit.

Au niveau des systèmes pour le ski, la plate-forme Freemotion est un autre exemple de ce succès: dès son lancement commercial, plus de 500 unités Freemotion ont été vendues en quelques semaines. Ce succès s'explique par les avantages de ces portiques: ceux-ci restent ouverts tant que le système n'a pas détecté le passage d'un utilisateur sans forfait valide. Le flux des skieurs devient ainsi plus rapide.



Système Freemotion



Parking de l'aéroport de Hong Kong

Contrôle des coûts optimisé

SkiData a fortement optimisé le contrôle des coûts en 2006, grâce à un recentrage de son portefeuille de produits, aux évolutions technologiques ainsi qu'à une meilleure gestion de la logistique. Ces mesures ont permis d'améliorer de manière sensible le service aux clients.

Les activités de stockage et d'entreposage ont été soustraitées, participant aussi à une réduction des coûts et à l'optimisation des délais de livraison. Le service «Next-Day Delivery» (livraison le lendemain) a été créé, garantissant aux distributeurs et aux filiales régionales la livraison de pièces détachées dans les 24 heures, partout dans le monde.

Leader en parkings d'aéroports

SkiData est un leader mondial dans le segment des parkings d'aéroport avec notamment des systèmes installés aux aéroports de Hong Kong (Chine), Melbourne (Australie), Bergame (Italie), Londres-Heathrow (Grande-Bretagne), Glasgow (Ecosse), Munich (Allemagne), Lille (France), Zurich-Unique (Suisse), Amsterdam-Schiphol (Pays-Bas), ainsi que de plusieurs villes en Amérique du Nord.

Segment Car Access

Ce segment a réalisé un excellent exercice 2006. La nouvelle solution Shop&Go a été accueillie favorablement et plusieurs installations ont déjà été réalisées. Grâce à des scanners reliés aux caisses enregistreuses des magasins, les tickets de parking peuvent être lus et validés lors du paiement d'achats, évitant ainsi au consommateur le passage aux caisses du parking. Le système permet aux commerçants et aux opérateurs de parkings d'offrir des avantages aux clients: parking gratuit dès l'achat de produits, première heure gratuite, etc.

SkiData propose également à ses clients de nouveaux services comprenant le stockage et l'archivage centralisés des données ainsi que des outils d'analyse (Data Warehouse) et des fonctionnalités de maintenance et de mise à jour logicielle à distance (RemCo – Remote Control).

Aéroports

Le segment Aéroports a bénéficié des innovations technologiques de SkiData qui répondent aux besoins des opérateurs de parking. Ceux-ci requièrent toujours plus fréquemment des solutions qui permettent d'intégrer les modes de paiement (tels que cartes de crédit) les plus répandus dans la région concernée tout en garantissant un confort optimal pour les usagers.

En 2006, l'aéroport de Hong Kong a confié à SkiData l'équipement de tous ses parkings. Le site de l'aéroport «SkyCity» comprend des parcs d'affaires, des hôtels, des centres commerciaux ainsi que des stations de ferry et de train. Le contrat comprend non seulement les parkings «passagers» mais également le AsiaWorldExpo, un centre d'exposition international et le SkyPlaza, un complexe commercial et d'affaires. Tous ces systèmes, qui sont contrôlés de manière centralisée, fonctionnent avec les cartes de paiement les plus courantes dans cette région telles que la carte Octopus et la carte VEP (Visa Express Payment).

En Europe, l'aéroport de Munich, client de SkiData depuis plus de quinze ans, a fait à nouveau confiance à l'entreprise en choisissant sa toute dernière technologie d'accès pour le renouvellement de ses installations de parking. SkiData bénéficie d'une forte présence en Allemagne, un marché historiquement dominé par les fournisseurs nationaux.

Centres commerciaux et site culturels

En Australie, avec son partenaire Wilson Parking, SkiData a gagné un contrat pour l'installation de systèmes de parking pour six centres commerciaux à Canberra, Melbourne et Sydney. Ce contrat signé avec le Groupe Westfield, le plus grand propriétaire au monde de centres commerciaux, est le plus important jamais conclu dans ce domaine en Australie. SkiData a équipé ces parkings avec sa nouvelle solution Easy.Cash et un système centralisé de gestion et de maintenance basé à Melbourne.

Aux Etats-Unis, SkiData poursuit sa progression à un rythme soutenu avec de nombreux systèmes déployés dans l'ensemble du pays. Dans le domaine des parkings, on relèvera l'installation de solutions d'accès pour les sites du prestigieux New York Philharmonic ainsi que pour un complexe commercial et hôtelier à Baltimore (Maryland).

En France, Vinci Park, le plus important opérateur de parkings du pays, a confié à SkiData la réalisation de plusieurs projets de parkings à Paris dans la zone des Champs-Élysées. Le second opérateur du pays, Epolia, a également choisi SkiData pour le parking du Musée du Louvre.

SkiData a bien progressé sur des marchés clés d'Europe de l'Est avec notamment une première installation de parking en Pologne pour le Zlote Tarasy, un important centre commercial, d'affaires et de loisirs à Varsovie. En Russie, c'est l'hôtel Ritz Carlton situé sur la Place Rouge qui s'est équipé d'une solution de parking SkiData.



Segment People Access

Après le système d'accès Freemotion pour le ski, SkiData a introduit sur le marché un nouveau lecteur appelé People.Gate. Ce lecteur est basé sur l'architecture et la philosophie de la plate-forme All Access. Il constitue un autre exemple de la nouvelle approche produits de SkiData grâce à laquelle les technologies développées pour un segment particulier sont utilisées pour innover dans d'autres segments. Ce nouveau lecteur est conçu de manière très modulaire et plusieurs éléments optionnels tels que le contrôle biométrique peuvent venir s'ajouter selon le désir des opérateurs.

La solution Handshake, destinée à gérer d'importants flux de personnes et déjà utilisée dans de nombreux stades dans le monde, connaît un succès grandissant; une réussite due à sa capacité à s'interfacer aisément avec des systèmes de billetterie tiers, ainsi qu'à ses fonctionnalités de gestion et de suivi des visiteurs.

Les systèmes de billetterie sur téléphone mobile ont également séduit les opérateurs, aussi bien dans le domaine des stades et des centres de loisirs que dans les stations de ski.

D'autres innovations technologiques, notamment les cartes d'accès touristiques pour une destination, illustrent la dynamique de SkiData en termes de produits.

Stades et arènes

En Europe, le secteur Stades a été particulièrement stimulé en 2006 par la Coupe du Monde de Football. Les installations réalisées par SkiData auprès de plusieurs stades allemands (Munich, Stuttgart, Kaiserslautern et Hambourg) ont suscité l'intérêt de nombreux autres clubs. Plusieurs nouvelles affaires ont ainsi été signées en 2006, avec notamment des clubs européens de première ligue de football au Royaume-Uni (Manchester United, Coventry City, Aberdeen, Everton), en Norvège (Ullevall), en France (FC Nantes) et en Italie (Lecce, Bergame, Naples, Mantoue). D'autres projets sont également en discussion pour 2007.

En Italie, où SkiData détient une forte position sur le segment Stades, les nouvelles mesures sécuritaires imposées par le gouvernement en début d'année 2007 conduiront de nombreuses organisations à revoir leurs installations et notamment leur système de contrôle d'accès physique. Plusieurs projets sont en discussion.

Un système a également été installé pour gérer l'accès des visiteurs à l'hippodrome d'Ascot en Angleterre.

En Amérique du Nord, SkiData a été choisi pour l'installation d'un système d'accès sans contact pour les sites qui accueilleront les matches du Hawaï Winter Baseball, un événement prestigieux aux Etats-Unis. Il s'agit d'une solution intégrée utilisant les lecteurs People.Gate et pouvant lire les cartes basées sur la technologie FeliCa de Sony très répandue en Asie. Du côté des stades, les systèmes d'accès électroniques ne sont pas encore très courants en Amérique du Nord, et ce projet représente une référence et une vitrine susceptibles de créer des points d'entrée sur ce marché.

Toujours aux Etats-Unis, SkiData équipera le site du Houston Ballet (Texas) d'une solution Handshake.

Ski

L'année 2006 marque l'arrivée de SkiData sur le marché sud-coréen avec une solution de gestion d'accès pour Kangwon Land, un vaste complexe comprenant une station de ski, des hôtels, des casinos et des parcs à thème. SkiData fournit une solution s'intégrant avec les systèmes déjà installés aux points de vente et permettant de gérer l'accès à toutes les activités offertes sur le site. Kangwon Land étant une station de référence en Corée du Sud, la solution SkiData a déjà suscité l'intérêt d'autres opérateurs.



Kangwon Land, Corée du Sud

Le domaine de Madonna di Campiglio en Italie, qui a accueilli les compétitions de la Coupe du Monde de ski, a choisi SkiData comme fournisseur d'une solution d'accès comprenant un service de billetterie fonctionnant par SMS et intégré avec le premier émetteur de cartes de crédit italien CartaSi. Un système identique a également été adopté par l'opérateur Promotur de la région du Frioul. Les usagers peuvent charger leur forfait de ski sur leur carte de crédit après l'avoir acheté par SMS ou à un bureau de vente. Le succès de ces nouvelles solutions auprès des opérateurs et du public a conduit d'autres stations à choisir ce même type d'équipement; ainsi de nouveaux projets devraient voir le jour en Italie en 2007.

En Allemagne, SkiData a été choisi comme fournisseur de solution d'accès pour la région d'Allgäu, l'un des plus importants domaines skiables du pays, auquel quinze opérateurs sont associés. La phase initiale du projet a démarré au Ski Pool Oberstaufen. Le système prévoit l'intégration d'une carte d'hôte qui permettra aux visiteurs d'accéder à différents services comprenant les remontées mécaniques et les transports publics. La solution SkiData permettra de gérer la répartition des recettes entre opérateurs.

Sites et événements

En Chine, SkiData a installé un système d'accès pour le parc d'attraction du Groupe Madame Tussaud au centre de Shanghai. SkiData est déjà bien présente sur le marché chinois avec des systèmes installés notamment pour le Beijing Fair/China International Exhibition Center, le China Tennis Open et le Gong Ti Stadium (Stade du Peuple) à Pékin.

Dans la région Moyen-Orient/Afrique, d'importants projets sont en préparation pour l'année 2007. SkiData bénéficie déjà d'une forte présence sur ces marchés avec des solutions d'accès équipant le Dubai Sunny Mountain Skidome ainsi que le parc aquatique Wild Wadi Water Park à Dubai.

En Italie, un système a été mis en place pour gérer l'accès aux différents sites du Dôme de Florence (église, musée, tours).

Par ailleurs, la solution SkiData a été choisie pour la Coupe du Monde de Cricket dont l'édition 2007 se déroulera dans les Caraïbes.

polyright

Entrée du groupe Securitas au capital de polyright

En janvier 2007, le groupe suisse Securitas, un des leaders mondiaux en sécurité physique, et le Groupe Kudelski ont annoncé la signature d'un accord portant sur l'acquisition par Securitas de 50% du capital de la société polyright SA. Ce partenariat permettra à polyright de poursuivre son développement et d'accéder au réseau de vente, de distribution et de service après-vente de premier ordre de son nouveau partenaire. Le but est de renforcer la position de leader détenue par polyright sur son marché et d'intensifier l'activité commerciale en Suisse et à l'étranger.

polyright est spécialisée dans le développement et la commercialisation du système multifonction par carte à puce le plus avancé du marché. Cette plate-forme est particulièrement adaptée aux segments de l'éducation (universités, écoles), de la santé (hôpitaux, cliniques), de l'industrie et des services (entreprises). Les solutions polyright permettent, de manière intégrée, de gérer au moyen d'une seule carte à puce toutes les fonctionnalités de sécurité, de gestion du temps et de paiement par porte-monnaie électronique (cafétéria, restaurant, photocopies, impressions, vestiaires, automates, etc.).

La collaboration avec Securitas permettra de renforcer encore les modules liés à la sécurité.

polyright compte parmi ses clients de nombreuses grandes écoles (EPFL, Universités de Fribourg, Neuchâtel et Berne), cliniques (groupe Hirslanden et Genolier) et entreprises internationales (Merck Serono, Philip Morris International, Eaton). Elle assure également la sécurité d'accès à certains événements internationaux tels que le Strategic Arab Forum de Dubai.