

Environ 5 000 sites dans le monde sont équipés de solutions SkiData de contrôle d'accès physique



## Accès public

Innovations technologiques, services à valeur ajoutée, expansion sur de nouveaux marchés: Nagra Public Access est une entité en pleine dynamique qui continue à afficher d'excellents résultats.

## SkiData: 30 ans en 2007

Suite à une année 2006 aux résultats historiques, SkiData réalise à nouveau un exercice record en 2007, une année symboliquement importante pour l'entreprise qui a fêté son trentième anniversaire.

Il y a quelques années, SkiData a amorcé une transformation en repensant ses structures, ses solutions, ses objectifs et sa stratégie d'expansion géographique. Depuis 2006, l'entreprise récolte les fruits de ses efforts et poursuit sa nouvelle politique avec succès.

Aujourd'hui, dans de nombreux marchés, SkiData occupe un statut de leader et de référence dans le domaine du contrôle d'accès physique.

### Dates clés SkiData

1977	Fondation de la société Première machine à imprimer les billets de ski
1988	Premiers systèmes de gestion des parkings
1991	Premières solutions de gestion d'accès pour les foires et les expositions
1997	Entrée dans le marché des stades et arènes
2001	Entrée dans le Groupe Kudelski
2005	Introduction de la codeuse universelle Coder Unlimited
2006	Création des systèmes révolutionnaires Freemotion pour le ski Résultats financiers historiques pour l'entreprise Conquête de nouveaux marchés en dehors de l'Europe
2007	SkiData fête ses 30 ans Nombreuses innovations technologiques Présence renforcée en Asie et en Amérique du Nord

### Création de valeur par les services

D'une société fabricant des systèmes d'accès s'adressant à des segments de marchés spécifiques, SkiData est devenue un fournisseur de solutions globales clés en main aptes à créer de nouvelles opportunités de revenus chez les clients opérateurs.

Les solutions sont construites autour d'une plate-forme commune pouvant être personnalisée en fonction des besoins des opérateurs et des marchés. Le contrôle d'accès, élément central du système, joue le rôle d'un «hub» qui coordonne les différentes fonctionnalités et gère leurs interactions. Cette approche modulaire permet de proposer des offres combinant différents segments (ski/parking par exemple).

Grâce à une politique produits axée sur les besoins des utilisateurs, SkiData est parvenue à étendre sa présence en dehors de ses territoires classiques et à s'imposer sur de nouveaux marchés.

### 2007 – Foisonnement de projets dans le monde entier

SkiData a réalisé une percée remarquable en Inde, avec des contrats portant sur l'installation de solutions de parking pour deux aéroports importants. D'autres projets sont en cours et devraient voir le jour en 2008. Ces affaires interviennent un an après l'établissement d'une structure sur ce marché par le biais d'un partenariat.

Dans le secteur Ski, de nouvelles affaires ont été réalisées en Corée du Sud, un pays où l'entreprise est entrée en 2006, ainsi qu'au Japon.

En Amérique du Nord, SkiData a continué à progresser en réalisant de nouveaux projets d'envergure dans le domaine des systèmes de parking pour aéroports. C'est de ce segment que la plus forte croissance est attendue pour 2008 sur ce marché.

Par ailleurs, toujours en Amérique du Nord, des solutions de gestion des visiteurs ont été installées dans huit importants parcs d'attraction.

Dans le segment Ski, SkiData prépare le lancement de nouvelles solutions d'accès combinant à la fois les avantages du portique Freemotion et la puissance de gestion et d'émission de billets du logiciel Handshake, afin de pouvoir exploiter le potentiel de ce marché en disposant des technologies les plus adaptées. L'entreprise a également pour objectif d'étendre ces nouvelles solutions à d'autres segments.

En Amérique Latine, SkiData a effectué un premier pas prometteur au Mexique en équipant les parkings de deux des plus grands centres commerciaux du pays.

SkiData continue sa progression en Afrique du Sud, pays qui accueillera la Coupe du Monde de Football en 2010. Un premier contrat a été signé en 2007 en vue de cet événement.

En Europe, marché traditionnel de SkiData, de nouvelles affaires ont été conclues et les liens avec les clients existants ont été renforcés. SkiData prévoit l'ouverture prochaine d'un bureau à Moscou afin de gérer une activité croissante en Russie et en Ukraine. Dans le secteur Car Access, SkiData a acquis la société belge PACT (Parking Access Control Technology).

Structure du marché Nagra Public Access

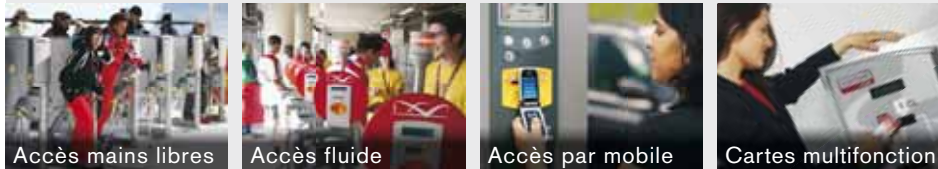
Clients types



Services et solutions



Consommateurs



## Attentes des clients

Contrôler l'accès et le flux de personnes et de véhicules sur des sites publics ou privés, dans une optique commerciale et/ou sécuritaire



Bénéficier de solutions permettant de gérer les environnements même les plus complexes



Maximisation du retour sur investissements



## Valeur ajoutée Kudelski

Solutions globales clés en main pour toutes les applications

Conception modulaire des systèmes permettant de répondre aux besoins les plus spécifiques

Réduction des coûts d'exploitation; solutions et services permettant de créer de nouvelles sources de revenus

Disposer de toutes les compétences pour l'optimisation des projets



Facilité d'intégration sur des plates-formes existantes, par exemple au niveau de la billetterie



Canaux de réservation multiples, pour un meilleur marketing



Gestion et suivi commercial des utilisateurs (statistiques, offres ciblées, etc.)



Services de consulting, expertise éprouvée, gestion de projet

Capacité à s'interfacer avec différents systèmes de billetterie

Réservations multicanaux: par Internet, sur téléphone mobile, au guichet ou par call center

Plate-forme d'une très grande souplesse permettant la mise en œuvre de toute une palette de business models

Solutions facilitant la vie des usagers, favorisant un marketing dynamique et créatif



Systèmes d'achat et de paiement multiples, flexibles et rapides



Installations valorisantes pour l'image de l'exploitant



Liberté et confort: dans la manière d'effectuer les réservations, dans l'accès direct et simplifié aux activités

Technologies permettant les transactions à partir de canaux et de supports de plus en plus variés

Produits d'avant-garde souvent récompensés pour leur design et leur technologie

---

## Segment Car Access

### Aéroports

SkiData est parvenu à conserver sa position de leader dans ce secteur malgré une vive concurrence.

### Nouvelles installations

Inde	Aéroport de Bangalore Aéroport d'Hyderabad
USA	Aéroport de Burbank (Bob Hope) CA
Canada	Aéroports London et Edmonton en Ontario
Allemagne	Renouvellement des installations à l'aéroport de Munich, client de SkiData depuis 1992
Royaume-Uni	Extension des installations au nouveau Terminal 5 de Londres-Heathrow, client de SkiData depuis 1990

SkiData équipe déjà les aéroports de Hong Kong (Chine), Dubaï (Emirats Arabes Unis), Glasgow (Ecosse), Lille (France), Zurich (Suisse), Amsterdam (Pays-Bas) et de plusieurs villes en Amérique du Nord.

**Car Access affiche des résultats dépassant les prévisions. Les solutions SkiData de gestion des parkings jouissent d'une très forte reconnaissance de marque sur le plan international**

### Solutions à valeur ajoutée pour la gestion des parkings

Les opérateurs demandent de plus en plus des solutions de gestion de parking qui s'accompagnent de services attractifs pour les utilisateurs: reconnaissance de plaque minéralogique, service de valet, systèmes intégrant les cartes clients des magasins, etc.

Les systèmes SkiData répondent précisément à cette attente et permettent de surcroît de personnaliser les installations selon les besoins régionaux spécifiques. Ces caractéristiques sont la clé de leur succès actuel sur les marchés.



Yamagata Zao Onsen, Japon

**Au Japon, Mont Zao, le deuxième plus important domaine skiable, a choisi les systèmes SkiData pour gérer l'ensemble de ses opérations organisées en «pool». D'autres projets sont en discussion pour ce marché.**

---

## Segment People Access

### Ski

En Europe, avec un hiver doux et une neige peu abondante, la demande a légèrement fléchi en 2007 dans le segment Ski. Cependant, malgré un marché global relativement stable, SkiData est parvenu à progresser sensiblement en réalisant des installations dans des sites prestigieux en Allemagne (Allgäu), en France (Aravis, l'Alpe d'Huez, les Deux Alpes) et en Italie (Courmayeur).

SkiData poursuit son expansion en dehors de l'Europe en réalisant des installations d'envergure en Corée du Sud. Deux stations ont choisi de s'équiper de solutions Freemotion qui seront les premières de ce type à être déployées dans la région Asie/Pacifique.

### Stades et Arènes

De nombreux nouveaux succès ont été réalisés par ce segment. Grâce à la reconnaissance dont jouissent ses marques, SkiData est considéré comme un partenaire privilégié pour des événements internationaux de haut profil:

- Euro 2008: stades de Bâle, Vienne et Innsbruck
- Coupe du Monde de Football 2010: stade Orlando en Afrique du Sud
- Italie: 10 installations répondant aux nouvelles normes de sécurité pour les stades
- Chine: Tianjin Olympic Center Stadium, Pékin

---

## Nouveautés technologiques

SkiData poursuit le renouvellement stratégique effectué en plusieurs étapes de l'intégralité de son portefeuille de produits pour répondre aux besoins présents et futurs du marché. Les premiers produits de nouvelle génération ont rencontré un énorme succès dès leur lancement. Il s'agit notamment du système d'accès pour le ski Free-motion et des caisses de parking Easy.Cash.

En 2007, diverses applications ont été développées autour de la nouvelle plate-forme technique destinée à gérer l'ensemble des solutions SkiData. Ces développements comprennent:

### Web Shop/Web Suite

Compte tenu de l'importance croissante de l'Internet comme canal de vente, les opérateurs souhaitent également proposer leurs services et leurs produits sur cette plate-forme. SkiData a développé à leur attention la «Web Suite», une nouvelle application avancée comprenant une structure de magasin virtuel prête à l'emploi et adaptable à leurs besoins. SkiData propose également d'héberger cette application si les clients le désirent.

### DTA

Le concept DTA (Direct To Access) a été introduit par SkiData il y a six ans. Il permet aux consommateurs d'acheter leurs forfaits de ski sur Internet et d'utiliser leur carte de crédit (par exemple) équipée d'une puce SkiData pour accéder directement aux pistes. Le forfait acheté est téléchargé directement sur la carte depuis le portique lors du premier passage du skieur.

Déjà implémentées dans le segment Ski, ces technologies seront également déployées prochainement dans les applications Car Access.

### NFC

En tant que membre du Forum NFC (Near-Field Communication), SkiData collabore à la définition et à la commercialisation des nouvelles technologies permettant la lecture à distance rapprochée de données figurant sur les puces des téléphones portables. Ces applications devraient connaître leur essor à partir de 2008, avec le lancement prévu de nombreux projets pilotes. Les systèmes SkiData seront compatibles avec ces technologies.

### Certification stratégiquement importante

La dernière version du système de parking de SkiData a été certifiée compatible avec la norme de sécurité adoptée par les principaux émetteurs de cartes de crédit, le standard PCI DSS (Payment Card Industry Data Security Standard). Cette certification est essentielle notamment pour le marché nord-américain et a conduit de nombreux clients SkiData à mettre à jour leurs installations, une tendance qui va s'accroître en 2008.

Le groupe suisse Securitas, un des leaders mondiaux en sécurité physique, a acquis en janvier 2007 50% du capital de polyright SA. Cette alliance stratégique permet à polyright d'accéder à un réseau de distribution international ainsi qu'aux compétences techniques du Groupe Securitas. L'année écoulée a permis d'organiser de manière efficace la collaboration entre polyright d'une part et Securiton et Bixi d'autre part – deux filiales de Securitas dont l'activité est complémentaire à celle de polyright.

Par ailleurs, le système polyright est distribué en Autriche et en Allemagne par les succursales du Groupe Securitas. Cette mise à profit des synergies permettra à polyright d'accéder rapidement à de nouveaux marchés.

---

## Plate-forme de gestion de droits et de monétique

polyright a introduit en 2007 une nouvelle version de sa solution multifonction par carte à puce. De par sa grande flexibilité, son ouverture vers les systèmes de gestion et sa simplicité d'usage, la solution polyright est particulièrement appréciée dans les secteurs de l'éducation et de la santé ainsi que dans les entreprises.

Cartes d'étudiants – la solution polyright est déployée dans de nombreuses écoles et universités. En 2007, l'Université de Zurich et l'Ecole polytechnique fédérale de Zurich ont notamment choisi un système polyright. Dans le même temps, l'Ecole polytechnique fédérale de Lausanne, déjà en possession d'un tel système, en a étendu les fonctionnalités.

Cartes de patients – Les patients ainsi que les employés d'une clinique ou d'un hôpital apprécient de pouvoir accéder à des services tels que le téléphone et le paiement électronique au moyen de leur carte. En 2007, le Groupe Hirslanden a étendu son système à la téléphonie, en plus de l'accès et de la gestion de parkings.

Carte de collaborateurs – Au sein d'une entreprise, la gestion des droits associés à chacun des collaborateurs nécessite de pouvoir s'appuyer sur un système efficace, simple d'emploi et flexible. Au siège mondial de Philip Morris International, l'intégration avec le système de Facility Management et la gestion des flux d'impression est pilotée par le système polyright et permet de notables économies.