



Liberté • Égalité • Fraternité

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

PREFET DE LA REGION D'ILE-DE-FRANCE



Evènement de clôture des programmes cofinancés par les fonds européens au titre de la période 2007/2013 : **L'Europe investit dans nos projets : Franciliens, tous bénéficiaires des fonds européens.**

**Lundi 12 décembre 2016**

## **Projet FEDER «Kiosk Virtuel (KIVI)» porté par ARIANE SYSTEMS (PRESAGE 33856)**

Dans le cadre de l'axe 2 «: Favoriser l'innovation et renforcer la compétitivité du tissu économique francilien » de l'action 2-4 « Soutien à la R&D » du programme opérationnel « Compétitivité régionale et emploi FEDER 2007/2013 », le projet «**Kiosk Virtuel (KIVI)**», porté par **Ariane Systems** est cofinancé par le FEDER.

### ➤ **Responsables du projet :**

Porteur et responsable du projet : Michel LAVANDIER - Président directeur Général  
Ariane Systems – 23 rue Baudin 93310 Le Pré-Saint-Gervais.

### ➤ **Objectifs du projet**

Le projet KIVI avait pour objectif de créer une plateforme On-line de E-Check-in et de E-check-out pour le secteur hôtelier, c'est-à-dire permettant à un client de pouvoir arriver ou quitter un hôtel sans passer par la réception si tel était son souhait.

La solution devait permettre au client d'utiliser son mobile pour l'accompagner dans ce nouveau parcours digital, ce dernier lui permettant de gérer toutes les étapes de son séjour jusqu'à pouvoir ouvrir la porte de sa chambre directement avec son smartphone.

Le but a été complètement atteint . Le projet KIVI a donné naissance à la plateforme Allegro V6 avec laquelle Ariane est aujourd'hui leader européen et bientôt peut-être mondial dans ce segment de marché.

### ➤ **Localisation :**

ARIANE SYSTEMS  
23 Rue Baudin  
93310 Le Pré-Saint-Gervais

### ➤ **Intérêt du projet**

Le projet a été qualifié par le pôle Systématic

Les principaux défis technologiques étaient les suivants :

- Construire la première plateforme de e-check-in/out on-line s'interfaçant en temps avec les principaux éditeurs de logiciels hôteliers mondiaux ;
- Adapter la solutions aux différentes plateformes mobiles (de 2009-10 ! ) ;

- Surpasser les obstacles sécuritaires et technologiques pour créer une solution de mobile key (le mobile sert de clé et permet d'ouvrir la porte de la chambre).

➤ **Implication avec les entreprises**

Le projet a associé trois partenaires principaux :

Hôtel Performance, représentant un groupe hôtelier parisien, qui a apporté l'expertise des métiers de l'hôtellerie et a contribué à valider le contenu et la pertinence du cahier des charges de la solution. Il a servi aussi de bêta testeur pour au fil de l'évolution du projet.

Lemon Way, qui a été un des précurseurs du M-Banking, a apporté son expertise dans la maîtrise des mobiles et des solutions de paiement en ligne.

Ariane Systems porteur du projet.

Le groupe a été assisté en bénéficiant de la très grande expertise technique du laboratoire LIP6 en matière de sécurité, de maîtrise des infrastructure réseaux et d'expertise unique dans les technologies mobiles de pointe (en 2009 !) en particulier les technologies RFID sur mobile qui étaient seulement à l'état embryonnaire.

➤ **Retombées scientifiques et économiques et impact en terme d'emplois créés**

Le projet KIVI est devenu, via la commercialisation de la plateforme Allegro V6 (son nom commercial), la première plateforme de dématérialisation du parcours client dans le secteur hôtelier (voir les résultats commerciaux et l'impact en matière de création d'emplois plus bas dans le paragraphe Bilan et plus-value du FEDER). Ariane Systems est maintenant leader européen et vient de s'installer en 2015 aux Etats-Unis avec déjà de bon succès commerciaux qui laisser espérer un avenir très prometteur.

Lemon Way a apporté son expertise et a pu améliorer ses propres technologies mobile en particulier en matière de solution de paiement via un mobile.

Lemon Way avait moins de 10 salariés au démarrage du projet et en a plus de 50 aujourd'hui. Cette entreprise est devenue un des leaders de M-Banking à l'international, avec plus de 500 partenaires. Il est présent dans près de 30 pays. En 2014, Lemon Way a été Lauréat du 'FinTech London 2014' qui récompense les 50 premières sociétés dans la finance en Europe.

➤ **Financements de l'opération**

903 128,29€ HT de coût total

- Dont 215 000 € HT pour Lemon WAY
- Dont 85 983,25 € HT pour Hôtel performance
- Dont 602 145,04€ HT pour Ariane Systems

Nom entreprise	Coût total programmé	FEDER programmé	Taux FEDER
Lemon WAY	215 000 €	107 500 €	50%
Hôtel performance	85 983,25 €	42 991,62€	50%
Ariane Systems	602 145,04€	301 072,52 €	50%
<b>Total</b>	<b>903 128,29€</b>	<b>451 564,14 €</b>	<b>50%</b>

➤ **Calendrier de l'opération**

1<sup>er</sup> octobre 2009 au 30 septembre 2009.

## ➤ **Bilan et Plus Value du FEDER**

### **1. Leader européen du check-in/check-out**

Grâce au projet FEDER, Ariane Systems est devenu le leader européen des solutions logicielles et hardware de check-in/out pour le secteur hôtelier.

Les plateformes de “self check-in/out” sont en passe de devenir des outils stratégiques “must have” pour les hôtels et engendrent de vrais changements en matière de consommation.

Dans une société de plus en plus avide de nouvelles technologies et de solutions de self-service, les hôtels cherchent à se concentrer davantage sur “l’expérience client”, sur l’interaction avec ce dernier et sur sa fidélisation.

### **2. Produit phare : Le projet KIVI est devenu la suite Allegro V6**

Ariane Systems a développé la suite « Allegro » (nom de code FEDER = KIVI), conçue pour s’adresser **tant aux chaînes hôtelières qu’aux hôtels indépendants**, et qui leur permet de développer leurs ventes et leur rentabilité grâce à une application intuitive et ergonomique pensée pour leurs clients.

Ariane Systems a basculé d’un modèle traditionnel de licence-maintenance (basée sur du hardware) vers un modèle SAAS (software as a service).

Cette solution permet d’alléger les fonctions – coûteuses – d’un accueil physique en hôtel qui assure le check-in/check-out :

- Le client de l’hôtel – de plus en plus technophile - gère lui-même son enregistrement en ligne avant d’arriver à l’hôtel en utilisant son appareil préféré (PC, Mac, tablette ou smartphone).
  - L’enregistrement en ligne n’est pas un "service limité", car la solution intègre la vente, les préférences, le paiement et bien d’autres services.
  - Le numéro de chambre, les QR codes et d’autres informations d’arrivée sont partagées avec le client une fois la chambre réservée afin que tout soit prêt pour une arrivée 100% sans file d’attente à l’hôtel.
  - Le départ en ligne complète cette offre « self-service » et permet au client de vérifier sa facture, ajouter ses consommations du minibar, mettre à jour ses informations de contact et régler sa facture, tout cela depuis son téléphone, son PC ou sa tablette.
  -
- ➔ Le client choisit quand, comment et d’où il souhaite procéder au check-in/check-out.

### **3. Les bornes interactives**

Ariane Systems commercialise également des bornes qui, dans la plupart des cas, sont un **complément idéal à la stratégie e-service d’un hôtel**. Qu’un client soit dans l’impossibilité de s’enregistrer en ligne avant son arrivée, ou parce qu’une étape n’a pas pu être complétée en ligne, les bornes d’Ariane Systems possèdent des solutions permettant aux clients de profiter au maximum de cette stratégie self-service.

### **4. Intégration**

Pour délivrer une solution fonctionnelle, riche en caractéristiques et entièrement automatique, l’intégration avec des services de systèmes de paiement, de gestion de propriété, de contrôle d’accès, etc. est un prérequis.

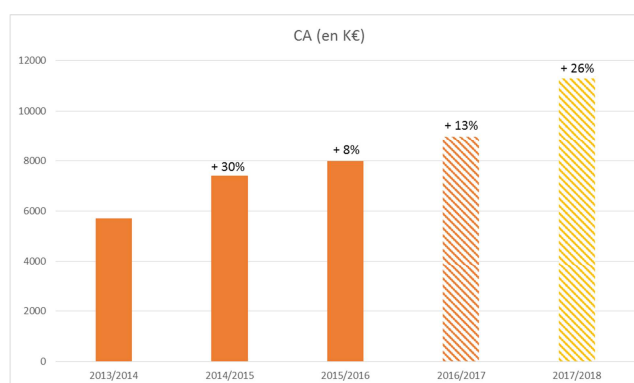
Ainsi, les solutions d’Ariane Systems sont désormais **couplées en temps réel avec des acteurs majeurs du secteur hôtelier**, fournisseurs de logiciels hôteliers, fabricants de serrures de chambre, éditeurs

d'applications de conciergerie en ligne, fournisseurs de solutions de domotique, tels que Micros (Oracle), Vingcard, Kaba, Iris, Runtriz, Verifone, etc.

## 5- Chiffres clés

Ariane Systems a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 5700 K€ en 2013/14, de 7400 K€ en 14/15 et de plus de 8000 K€ en 2015/16.

Ariane vient de lancer l'écriture d'une nouvelle plateforme Allegro V7 qui lui permettra d'espérer une forte croissance dans les deux années à venir avec une progression espérée à 9000 K€ pour 16/17 et à 11300 K€ en 17/18 accompagnée d'une forte évolution des contrats récurrents en SAAS.



90% des ventes sont réalisées en Europe mais le développement récent de la filiale américaine, désormais dirigée par un des deux associés fondateurs, Laurent Cardot, permet d'envisager une grande croissance outre Atlantique.

L'effectif du groupe qui était de 32 personnes au démarrage du projet KIVI en 2009 est passé à 50 personnes fin 2014, à 58 personnes fin 2015 pour atteindre 65 personnes à ce jour.

Les nombreuses opportunités que pourraient apporter le nouveau projet permettraient de recruter encore une dizaine de nouveaux collaborateurs en France, passant de 37 aujourd'hui à 45 personnes à horizon 2019.

Année	2014	2015	2016	2017 (prév.)	2018 (prév.)
Effectif Ariane France			37	39	43
Effectif Groupe	50	58	65	69	75