



Les technologies 8D

Le future du stationnement



MARKETING INTERENTREPRISES CASE

HAPPENING MARKETING 2012

JOHN MOLSON SCHOOL OF BUSINESS



Le future du stationnement

Les technologies de l'information ont transformé nos façons de penser, de vivre et même de travailler. Elles ont même changé nos habitudes de cyclisme et la manière dont nous stationnons nos automobiles. Aucune compagnie n'a remarqué ces tendances autant que les Technologies 8D, un leader international dans le développement des technologies intelligentes sans-fil, machine-a-machine (M2M) avec ses solutions multifonctions au point-de-vente (POS). Son unique système de stationnement urbain (8D APMS™) permet de gérer les stationnements de véhicules automobiles autant que celui de bicyclettes. Ce système ne se sert que de l'énergie solaire et est très facile à utiliser à partir de bornes de paiements sans-fil.

Technologies 8D avec ses revenus annuels oscillant entre 5 et 10 millions \$ a connu beaucoup de succès et est maintenant prête à grandir et à se diversifier. Sachant que plusieurs défis les attendent, les dirigeants de Technologies 8D ont besoin d'un plan d'expansion qui saura répondre aux exigences du marché et de l'entreprise. C'est avec cette mission qu'elle vous approche aujourd'hui.

Qui est Technologies 8D?

Fondé en 1996 par deux entrepreneurs passionnés, cette compagnie a beaucoup évolué au fil du temps. Isabelle Bettez est Présidente et Chef de la direction. Son frère, Jean-Sébastien Bettez est son partenaire d'affaire et le Chef de la direction technologique.

Isabelle Bettez

Isabelle, mère de jumeaux de 9 ans, est graduée de l'école des Hautes Études Commerciales (HEC) à Montréal. Avant de démarer les Technologies 8D, elle a travaillée pour des grandes entreprises internationales telles que Xerox et GE Capital. Elle occupait des postes de haut niveau en marketing et en développement.

Déterminée, passionnée et perfectionniste, Isabelle est une femme d'affaire respectée tant dans les milieux de technologies que dans ceux d'affaires. Elle siège aux conseils d'administration de TechnoMontréal ainsi que de la Fondation du Maire, le Montréal Inc. de demain. Dans le passé elle a aussi siégé sur les conseils d'administration de l'Institut international de la télécommunication, et de l'Association des poumons du Québec. Isabelle est souvent l'invitée d'honneur lors de conférences technologiques s'étendant de l'Amérique du nord à l'Europe.

Isabelle partage aussi son temps avec l'école d'Entrepreneurship de Beauce et est un mentor chez Croissance Québec Techno (CQT). Par le passé elle a aussi œuvré auprès de la Chambre junior du commerce de Montréal. Elle a remporté plusieurs prix et mentions d'excellences au cours des années, incluant celui d'être une des huit personnes clés de l'industrie technologique selon la revue Premières en Affaires de 2010.

Jean-Sébastien Bettez

Père de deux enfants et gradué en science informatique à l'Université de Québec à Montréal (UQAM), Jean-Sébastien a accumulé beaucoup d'expérience en informatique avant de se lancer en affaires lui-même. Il a été consultant informatique pour Télégescm, Optel (maintenant CGI), DMR et CNS. Au cours de ses 20 années en informatique, Jean-Sébastien s'est distingué par sa compétence, efficacité, et son esprit de passion et de leadership.

En tant que Chef de la direction technologique chez les Technologies 8D, Jean-Sébastien joue plusieurs rôles : Chef de projet, architecte de logiciel, développeur. En gros, il est responsable pour tout l'aspect fonctionnel et technologique des produits. Au bureau, il partage son expérience, son savoir et sa passion avec ses employés. Il encourage un environnement de coopération, de support mutuel et d'apprentissage.

Isabelle et Jean-Sébastien ont été sélectionnés comme finalistes dans la catégorie « solutions informatiques » au concours de l'Entrepreneur de l'année, d'Ernst & Young en 2011.

Que fait Technologies 8D?

Technologies 8D est maintenant reconnue dans plusieurs marchés niches pour ses produits et solutions informatiques. Son « arme secrète », c'est sa plateforme logicielle et matérielle, Solstice, 8D.

Le système est unique car il répond à 70% de son implantation (c'est-à-dire son administration à distance, sa sécurité, ses paiements sans-fil, son alimentation électrique (solaire), etc.).

Créer un nouveau système informatique en entier demande énormément de temps et d'essais.

8D, par contre, peut utiliser sa plateforme informatique pour accélérer le processus de création tout en arrivant à un produit plus innovateur et robuste, avec plus d'options que les solutions compétitives.

Solstice 8D agit comme un environnement intelligent pour opérations avec ou sans-fil. Son avantage de travailler avec l'énergie solaire lui permet d'être plus flexible et robuste que la compétition. Sa plateforme compréhensive est facile et très rapide à mettre en œuvre. L'avantage compétitif de la firme est donc son habilité à répondre aux besoins de ses clients d'une manière concrète, et surtout, rapide.

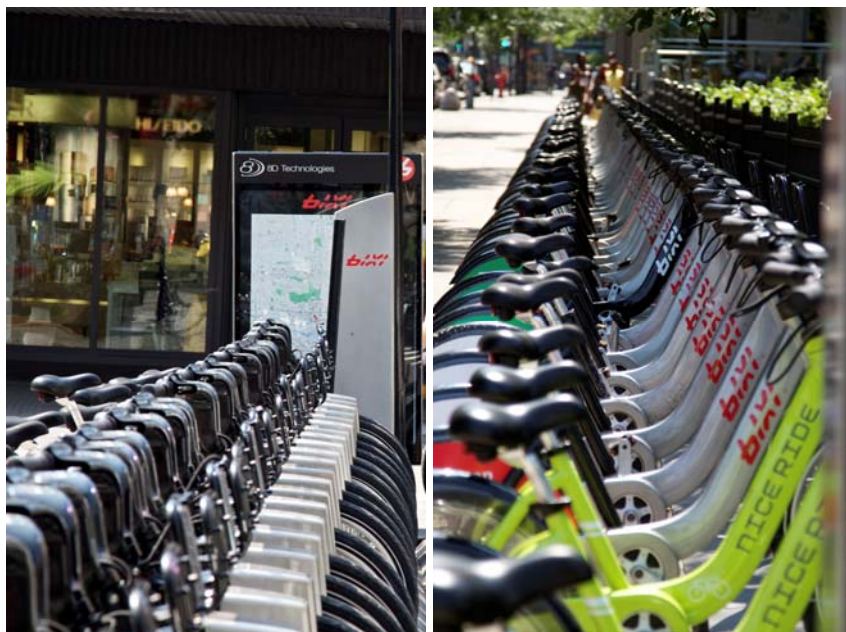
Parmi leurs produits se trouve le programme *Automated Parking Management System* (8D APMS™), une des solutions de stationnement automatisés les plus avancés au monde. Ce système est utilisé dans les rues de Montréal et de la ville de Québec (projet pilote). Travaillant avec Solstice 8D, ce programme gère tous les paiements, toute la configuration, ainsi que toute l'administration pour des terminaux. Il permet aussi aux agents de stationnement de voir, en temps réel, le statut de chaque stationnement.



Les stationnements de Montréal qui utilisent le système 8D APMS

Crédit : 8D Technologies inc.

La solution au point-de-vente, sans-fil, fournie par 8D est une force derrière le système cycliste BIXI de Montréal. Décrit par Time Magazine comme étant une des 50 meilleures inventions de 2008 et 2009, le BIXI a également remporté l'or au concours *Edison Best New Product Award* dans la catégorie « *Energy and Sustainability* ». Cette solution cycliste est maintenant disponible dans plusieurs villes autour du monde, tel que Melbourne (Australie), Londres (Angleterre), Minneapolis, Washington DC et Boston (USA), Toronto, Ottawa-Gatineau et Montréal (Canada). 8D a aussi développé une application pour BIXI qui peut être utilisée dans toutes les villes où le système BIXI est disponible.



BIXI™ système de partage
Crédit : 8D Technologies inc.

En ce moment 8D traite ces deux marchés séparément (voiture et cyclisme), mais a le potentiel d'ajouter plusieurs systèmes additionnels sous son système de gestion. 8D pourrait gérer simultanément, non seulement les stationnements de voiture et de bicyclettes, mais aussi faire la gestion de locations de voitures, d'achats de billets de train ou d'autobus, et même de billets pour la visite de musées. Toutes ces choses pourraient être payées à partir d'un seul système qui accepterait l'argent comptant, les cartes de crédits, les cartes d'abonnement, etc. L'avantage d'utiliser un tel système global serait la possibilité d'offrir des rabais aux clients qui utilisent plusieurs catégories – par exemple ceux qui stationnent leurs véhicules à la station de train et qui empruntent un vélo en ville pour la journée par la suite.

8D est consciente que les gestionnaires responsables pour le stationnement des automobiles ne sont souvent pas les mêmes que ceux qui gèrent les programmes de location de bicyclettes. Par contre elle a aussi remarqué que les deux départements relèvent souvent de la même personne : le maire de la ville. 8D continue donc à offrir des solutions de haut niveau qui gèrent simultanément les deux marchés (voitures et cyclisme), mais la plus part du temps l'implantation se fait seulement pour un marché à la fois.

8D vise aussi un troisième marché, celui de la location à court terme d'automobiles électriques, qui fonctionnerait sur un système de partage, très semblable au système BIXI. 8D évalue actuellement le potentiel de ce marché niche.

Où compétitionne t'elle?

Au cours des quatre dernières années 8D a consacré beaucoup de son temps aux marchés de vélos autour du monde. Dû à des ressources limitées, la compagnie a dû mettre de côté la commercialisation de ses solutions de stationnement automobile pour soutenir sa solution bicyclette. 8D est maintenant prête à mettre le focus sur le marché de véhicules.

Dans le segment de stationnement de voitures, 8D offre deux types de méthodes pour le moment « Paie & Go » et « Paie & Affiche ». « Paie & Go » (annexe 1), souvent appelée « Paie par espace » associe un code unique à chaque espace de stationnement dans la ville. Ce code doit être entré par l'utilisateur au guichet le plus proche. Le paiement peut être effectué soit en argent comptant ou par crédit etc. Dès que la transaction est terminée le reçu est imprimé, et celui-ci peut être conservé par l'utilisateur car il ne doit pas être laissé dans le pare-brise de la voiture. Il sert donc principalement de rappel à l'heure à laquelle le droit de stationnement prendra fin et du code identificateur de la place de stationnement. Si le temps de « location » est échu, l'utilisateur peut se rendre à n'importe quel guichet pour ajouter du temps supplémentaire à sa « location » d'espace.

Les agents de stationnement peuvent utiliser des ordinateurs de poche (du genre Palm) pour, avec l'application de 'Locateur de stationnement,' voir en temps réel tous les espaces qui sont payées et non-payées. Dans l'application, les agents peuvent donc voir la rue sur laquelle ils se trouvent, et ainsi faire leurs vérifications pour la ville.



Locateurs de stationnements

Crédit : 8D Technologies inc.

Au centre des opérations, l'équipe de stationnement utilise à la console, une application Java accessible via l'internet, pour gérer le système à distance en temps réel. Le centre reçoit aussi des alertes lorsqu'il y a un problème à un guichet – par exemple la boîte à monnaie est pleine, ou il n'y a plus de papier, etc.

Le système « Paie & Affiche », par contre, peut être utilisé non seulement pour les espaces sur la rue (comme « Paie & Go») mais aussi dans les grands espaces de stationnement. Avec cette méthode, il n'y a pas de codes d'identifications. L'utilisateur doit toujours effectuer sa transaction au guichet le plus proche, mais il doit afficher son reçu sur son pare-brise. Si le temps est expiré, il doit aller placer à son parebrise un nouveau reçu.

Lorsqu'on doit choisir un système au point-de-service à distance, que ce soit pour une entreprise ou pour une ville, le processus à suivre est assez standard. Les étapes pour faire une demande sont visibles dans l'Annexe 2. Le tout du processus ne prend généralement pas plus d'un an à compléter. De façon générale, les petits contrats valent à peu près 300 000 \$, les moyens environ 1 million \$, et les gros environ 2 à 3 million \$ et plus.

Dans les dernières années, 8D n'a pas porté beaucoup d'attention aux résultats du processus de demande, en grande raison parce que toutes ses ressources étaient déjà occupées avec les programmes de cyclisme en grande expansion. La compagnie a aussi dévoué beaucoup d'attention à son organisation interne afin de mieux pouvoir servir ses clients avec des solutions complètes. Elle est maintenant prête à se dévouer aux autres marchés.

De par le passé, la 8D n'était que responsable pour l'aspect logiciel de ses services mais, avec le temps, cela s'est étendu au côté matériel (guichets). Elle a donc dû originalement établir des partenariats avec des entreprises qui pouvaient lui fournir les guichets. L'entreprise Cale était une d'elles. Maintenant que 8D désire offrir une solution complète à ses clients, elle utilise depuis ses propres guichets, et Cale est devenu un de ses plus grands compétiteurs. Ce nouveau positionnement ne veut pas dire que 8D s'abstiendra de tous partenariats en tout temps, mais bien qu'elle évaluera le besoin de former des alliances avec beaucoup plus de soins pour chaque nouveau marché.

En 2000, 8D était une des premières entreprises dédiées aux solutions de stationnement par espace. À travers le temps, alors qu'elle s'est concentrée sur le marché des cyclistes, beaucoup de nouveaux joueurs ont arrivés sur le marché. Une liste de ces compétiteurs se trouve à l'Annexe 3.

Un nouveau guichet

À la fin de 2011, 8D a créé un nouveau genre de guichet dont la production est planifiée pour l'année 2012. Des photos de celui-ci se retrouvent à l'Annexe 4. Ce nouveau guichet est plus attrayant que celui de ses compétiteurs (l'Annexe 5). Les nouveaux guichets auront des écrans tactiles, et seront encore plus facile à utiliser. Lorsque les utilisateurs arriveront devant le guichet, ils devront simplement appuyer sur le seul bouton du guichet. Cet action mettra le guichet en mode 'éveil' (il sera en mode de veille lorsqu'il ne sera pas en utilisation). 8D espère que ce guichet fournira une expérience plus plaisante pour l'utilisateur. Le guichet inclura aussi la nouvelle option « *EMV* » de paiement (pour carte à puce et NIP). Celui-ci est déjà obligatoire en Europe et le sera bientôt au Canada.

Comment l'industrie du stationnement fonctionne-t-elle?

Avec de grands joueurs présents depuis des décennies, l'industrie du stationnement peut aujourd'hui être qualifiée de dinosaure. Les avancements technologiques s'installent lentement et sur des périodes de temps prolongées. Cette tendance est sans doute alimentée par la pensée générale que les systèmes de stationnement sont surtout matériels, mais en réalité les innovations sont surtout du côté logiciel.

Dans l'industrie du stationnement, toutes les compagnies se targuent d'être des leaders en technologie. Ces descriptions demeurent souvent improuvées. Par exemple, il y a déjà eu une entreprise qui avait promis aux consommateurs une solution qui, au moment de l'implantation ne fonctionnait pas du tout.

Aujourd'hui, plusieurs solutions de stationnement sont offertes sur le marché :

1. Paie & Go (Paie par espace) – Tel que décrite ici-haut.
2. Paie & Affiche – Tel que décrite ici-haut.
3. Espace simple – Chaque espace de stationnement a son propre parc-o-mètre. Il s'agit souvent d'une solution à monnaie seulement, mais elle peut parfois accommoder aussi les cartes de crédit. Le temps payé est indiqué sur le parc-o-mètre.
4. Paie par numéro de plaque – Les utilisateurs doivent identifier leur numéro de plaque au guichet.
5. Portail – L'utilisateur doit prendre un billet au portail en entrant, et ils paient à un guichet qui émet un reçu en sortant. Cette solution est souvent utilisée dans les espaces commerciaux.

Plusieurs autres options peuvent être ajoutées aux solutions mentionnées plus haut pour les améliorer, par exemple :

- Détecteur de mouvements – Des détecteurs de mouvement sont insérés dans la route et peuvent détecter lorsqu'un véhicule est stationné.
- Paie par téléphone – Les téléphones intelligents ou les texto peuvent être utilisés pour envoyer une demande d'ajout de temps à un espace de stationnement.

L'industrie de stationnement possède plusieurs gros joueurs qui remportent la plupart des contrats en Amérique du Nord et au monde. Les trois plus gros compétiteurs de 8D sont Parkeon, Digital Payment Technologies (DTP) et Cale. Les trois entreprises sont basées aux États-Unis et remportent une grande majorité des contrats Américains.

Le marketing dans l'industrie du stationnement

Le marketing est utilisé dans l'industrie du stationnement toujours avec les mêmes techniques. Elles consistent surtout de se présenter aux conférences et salon internationaux où les représentants des villes viennent prendre note de ce qui est offert. Les conférences de 2012-2013 sont énumérées à l'Annexe 6. Les joueurs présents à ces conférences annuelles sont toujours les mêmes, et les discussions portent toujours sur les mêmes sujets. La présence est tout-de-même très importante pour chaque

entreprise, car même une absence se traduirait en signe de faiblesse et un manque d'intérêt pour les clients et les compétiteurs.

Récemment l'industrie du stationnement s'est laissé tenter par la vague des médias sociaux, mais cette nouvelle vague ne semble pas encore avoir connu de succès. La tentative de Parkeon en 2011 de créer une page Facebook ne s'est soldée qu'avec 12 'fans'. De plus elle ne mets pas à jour ses informations régulièrement.

Lorsqu'une entreprise de stationnement remporte un nouveau contrat ou lance un nouveau produit ou une nouvelle solution sur le marché, elle se contente de faire parvenir un relevé de presse ou diffuse la nouvelle elle-même via des sites web touchant les stationnements.

Les compagnies de stationnement savent qu'elles doivent communiquer avec les villes avant que leurs demandes soient émises. Souvent, les demandes sont subtilement personnalisées pour une compagnie spécifique. Les autres compagnies peuvent soumettre une offre, mais les chances qu'elles remportent le contrat sont très minces. De plus, les compagnies de stationnement ne peuvent pas communiquer directement avec les émetteurs de demandes de contrat, car cela pourrait être considéré comme étant une tentative de corruption de leur part.

Qu'est ce que les villes recherchent?

Même si chaque ville a ses propres exigences lorsque vient le temps de choisir un fournisseur de système de stationnement, les raisons qui font la différence et qui font remporter remportent le contrat sont souvent les mêmes :

1. Le coût – Les villes achèteront du fournisseur le moins dispendieux après un processus de sélection, tests et meilleures solutions.
2. La constance – Certaines villes se procureront la dernière version de ce qu'elles ont déjà en place pour simplifier la mise à jour des guichets et faciliter l'usage des utilisateurs.
3. La technologie prouvée – La solution choisie par une ville doit être prouvée.
Les références seront vérifiées auprès des autres villes déjà utilisatrices pour bien comprendre

les bons et mauvais côtés de chaque solution.

4. Un service après-vente rapide – Les villes exigent un système de soutien rapide et efficace (par téléphone et sur place si nécessaire).

Pourquoi 8D a-t-elle besoin d'aide?

8D voit beaucoup d'opportunités à l'horizon. Son « arme secrète » a sans doute énormément de potentiel sur le marché étant réellement alignée à son positionnement de fournisseur de solution intégrée. Les ressources humaines et financières requises pour participer sur le marché font en sorte que les barrières à l'entrée sont élevées. Les investissements en temps et argents de 8D dans ses solutions lui donnent ainsi une longueur d'avance sur ses compétiteurs. Les grandes villes du monde apprécieront sans doute sa nouvelle offre.

L'entreprise est maintenant prête à concentrer ses efforts sur son nouveau produit de grande qualité et flexibilité. Par contre les dirigeants ignorent où et comment débiter leurs efforts de marketing pour cette nouvelle solution. Ils savent que les solutions les plus avancées au niveau technologique ne remportent pas toujours le contrat. Ils veulent réintégrer les marchés américains, capitaliser sur leur présence canadienne, et en tout temps, offrir leurs services autant au niveau logiciel que matériel, sans partenariats (car ceux-ci diminuent la possibilité d'augmenter la popularité de leur marque).

8D n'est pas fermée aux autres marchés (européens et autres), car ses solutions de vélos sont déjà étendues sur trois continents, mais elle n'est pas, non plus, pressée de s'y aventurer.

Les dirigeants ont donc besoin de réponses aux questions suivantes :

- Dans un marché où les compétiteurs sont bien logés depuis des décennies, comment 8D pourrait-elle faire son entrée dans l'industrie et en ressortir comme leader?
- Quelle est la meilleure stratégie de marketing à utiliser pour arriver à ce but?

- Comment 8D pourrait-elle se différencier de ses concurrents avant que ceux-ci ne puissent offrir leurs solutions aux clients?
- Avec toutes les formes d'intégration et d'adaptation possibles, quelle est la meilleure façon de capitaliser sur leurs investissements?

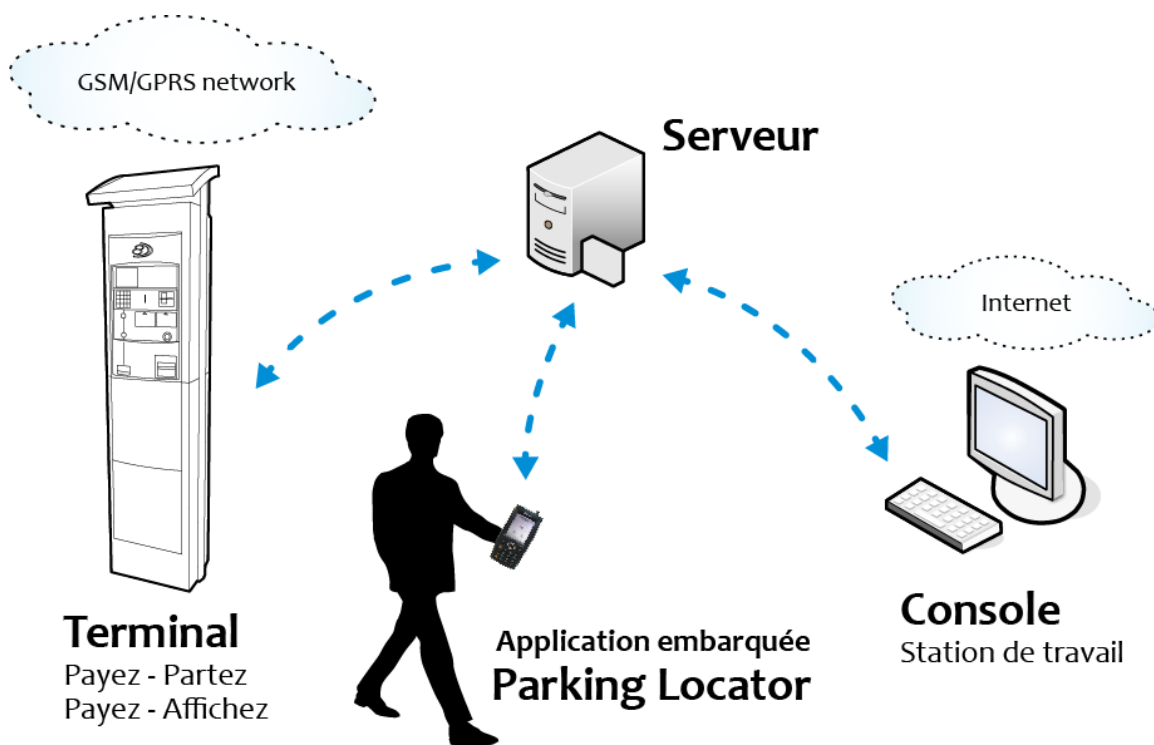
Comment va-t-elle atteindre ses objectifs?

C'est à vous de décider!

8D attend vos recommandations innovatrices et stratégiques et est prête à tout mettre en œuvre cette année.

Un budget de 500 000 \$ est disponible pour ce projet.

Annexe 1 – L'architecture 8D APMS™



Source: Les technologies 8D

Annexe 2 – Les étapes d’une demande

Les étapes sont standardisées, que le client soit une ville ou une entreprise (un hôpital ou un aéroport) :

1. Le client fait sa demande sur un site web (tel que SEAO - Système Électronique d'Appel d'Offres, MERX, *Find RFP*, etc.). Ensuite les entreprises de stationnement doivent s’abonner à ces sites web et faire des recherches avec mots clés pour voir s’il y a des demandes auxquelles elles pourraient répondre.
2. Dans sa demande, le client offre une période de questions. Les fournisseurs potentiels peuvent poser n’importe quelles questions. Les réponses sont ensuite partagées avec le public. Il y a parfois même des conférences publiques d’appel d’offres, soit par téléphone ou en personne, où le même processus est utilisé en temps réel. Toute question posée sera par la suite incluse dans l’offre du fournisseur, avec les réponses qui lui auront été fournies. Il est strictement interdit aux fournisseurs de poser des questions après la période de questions. Les fournisseurs perdent aussi la possibilité de contacter la ville dès que cette période a pris fin.
3. Les fournisseurs doivent soumettre leurs offres de service. Souvent l’offre et le prix seront présentés séparément.
4. Les offres sont évaluées par le client, qui sélectionne ensuite le(s) fournisseurs préféré(s). Ces fournisseurs seront toujours au courant des critères de sélection.
5. Parfois, avant de faire un choix final, les clients peuvent demander à certains finalistes de leur fournir un produit pour effectuer des tests ou démontrer ses succès sur le marché.
6. Le client choisi son fournisseur final.

Annexe 3 – La compétition

Company	Type of system							
	Pay & Display	Pay by Space	Pay by License plate	Sensor	Pay by Phone	Single Space	Gate, etc.	Other
8D Technologies	x	x	Available upon request	Available upon request	Available upon request			
Amano McGann							x	x
Aparc Systems	x	x	x				x	
Cale	x	x	x					
Digital Payment Technologies (DPS)	x	x	x		x			
Duncan Solutions	x	x						
Federal APD								x
Hectronic	x	x		x				
IPS Group						x		
MacKay	x	x	x			x		
Metrics	x	x						
Precise Parklink	x	x	x		x			
Parkeon	x	x	x					
POM						x		
Secom	x	x						
Skidata				x			x	

Company	Power supply		
	Solar-powered	Electric (AC)	Power Management system
8D Technologies	x	x	x
Amano McGann		x	
Aparc Systems	x	x	
Cale	x		
Digital Payment Technologies (DPS)	x	x	x
Duncan Solutions	x (optional)	x	
Federal APD			
Hectronic	x		
IPS Group	x		
MacKay	x	x	
Metrics	x	x	
Precise Parklink			
Parkeon	x	x	
POM	x	x	
Secom		x	
Skidata			

Company	Control Method	
	Device used	Self-diagnostics system that reports to operator
8D Technologies	Parking Locator on a PDA	x
Amano McGann		
Aparc Systems	TicketManager on a PDA	x
Cale		x
Digital Payment Technologies (DPS)		x
Duncan Solutions	Control from station or PDA	
Federal APD		
Hectronic		x
IPS Group	N/A	
MacKay	Paid/unpaid spaces on PDA	x
Metrics		x
Precise Parklink	PDA	
Parkeon	Paid/unpaid spaces on PDA	x
POM		x
Secom		
Skidata		

Company	Coins	Bills	Credit card	City parking / transportation smart card	pay-by-phone	extend-by-phone	Payment				Flexible tariff structure
							Contact-less Technology Available upon request	Chip & PIN (EMV Technology)	Magnetic stripe technology	PCI compliant (security norms)	
8D Technologies	x		x	x	x			x		x	x
Amano McGann			x								
Aparc Systems	x		x				x		x	x	x
Calix	x		x								
Digital Payment Technologies (DPS)	x	x	x	x					x	x	
Duncan Solutions	x		x	x	x	x	x		x	x	x
Federal APD	x	x	x								
Helectronic	x	x	x								
IP3i Group	x		x	x	x		x		x	x	
MacKay	x	x	x								
Metrics	x	x	x	x					x	x	
Parklink	x	x	x	x					x	x	
Parkson	x	x	x								
POM	x	x	x		x (coming soon)		x			x	
Secom	x		x								
Skidata	x		x					x			

Company	Screen				Terminal Casting			
	Colour	Touchscreen	Keypad	Multilanguage	Material of construction	Number of doors	Separate cash/battery access	Footprint
8D Technologies	x	x	x	x	stainless steel	2	yes	432 mm x 302 mm
Amano McGann								
Aparc Systems			x	x	stainless steel	1	yes	isosceles triangle, 500 mm
Calix	x (certains)		x		stainless steel	1		420 x 305 mm
Digital Payment Technologies (DPS)	x		x	x			yes	
Duncan Solutions			x	x	steel		yes	11" W x 8" D
Federal APD								
Helectronic								
IPS Group								
MacKay			x	x	stainless steel			
Metrics			x	x				15.75" (W) x 11.8" (D)
Precise Parklink								
Parkson				x			yes	350x200 mm
POM								
Secom					stainless steel			
Skidata	x				stainless steel			1370mmx479mm

Manufacturer	Cost per terminal	Monthly cost per terminal
Amano McGann	N/A	N/A
Aparc Systems	\$10,500.00	
Cale	\$8,064.00	\$41.00
Digital Payment Technologies	\$8,653.00	\$41.00
Duncan Solutions	\$8,000.00	\$30.00
Federal APD	N/A	N/A
Hectronic	N/A	N/A
IPS Group	\$494.00	\$9.00
MacKay	\$475.00	
Metrics	N/A	N/A
Precise Parklink	N/A	N/A
Parkeon		
Stelio	\$9,250.00	\$52.00
Strada	\$7,687.00	\$48.00
POM	N/A	N/A
Secom	N/A	N/A
Skidata	N/A	N/A

Annexe 4– Le nouveau guichet des technologies 8D



Barre de stationnement 8D Technologies • Michel Delaire Design Industriel Inc. • 11 Novembre 2011



Service de stationnement 8D Technologies • Michel Delisle Design Industrial Inc. • 11 Novembre 2011

Annexe 5 – Photos des guichets de la compétition

Amano McGann Source : http://www.amanomcgann.com/PDFs/Paystation/AGP7800.pdf	Aparc System Source : http://aparcsystems.com/wp-content/uploads/2009/11/BrochurePrisma1.pdf	Cale Source : http://www.calegroup.se/en-us/products/mp-104-system/
Digital Payment Technologies Source : http://www.digitalpaytech.com/products/multi-space-parking-paystations/luke.aspx	Duncan Source : http://www.duncansolutions.com/pdfs/VM.pdf	Federal APD Source : http://www.federalapd.com/RevenueControl_7051.aspx
Hectronic  Source : http://www.hectronic.com/en/products/parking/the-citea-family/	IPS  Source : www.ipsgroupinc.com	Mackay  Source : http://www.mackaymeters.com/Products/MultiSpace.aspx

Metrics

Source :
<http://www.metricgroup.co.uk/pages/aura.php>

Precise Parklink

Source :
<http://www.preciseparklink.com/parking-services.html>

Parkeon

Source :
http://www.parkeon.com/company/index.php?option=com_content&task=view&id

POM

Source :
<http://www.pom.com/>

Secom

Source :
<http://www.secomintl.com/productspage.html#payonfoot>

Skidata

Source :
<http://www.skidata.com/en/parking-management/automated-payment-machines/easycash.html>

Annexe 6 – Liste des conférences de stationnement 2012-2013

Nom	Genre de rencontre	Sujets	Date	Pays	Ville
<i>Parking Industry Exhibition</i>	Conférence et Salon	Vous pouvez parler aux fournisseurs, rencontrer des spécialistes de l'industrie, et voir ce qu'il y a de nouveau dans le domaine.	Mars 2012	États-unis	Chicago, IL
<i>Transportation & Parking 2012</i>	Conférence	Avec la thématique le temps et le changement, ici vous pouvez explorer les nouvelles efficacités disponibles sur le marché. C'est surtout important d'être efficace avec les milites budgétaires et de ressources humaines sur le marché.	Mars 2012	États-unis	Columbus, OH
<i>International Parking Institute (IPI)</i>	Conférence et Ssalon	Cette conférence regroupe des experts du stationnement et du transport d'autour du monde pour quatre jours d'éducation et de rencontres. Elle offre un immense showroom (le plus grand de son genre au monde), avec les plus récentes technologies – un merveilleux moyen d'augmenter son savoir sur l'industrie.	Juin 2012	États-unis	Phoenix, Ariz
<i>Canadian Parking</i>	Conférence et Salon	La plus grande conférence de son genre au Canada, celle-ci offre aussi une chance de voir les innovations de l'année aux niveaux de l'équipement et de la technologie.	Septembre – Octobre 2012	Canada	Calgary
<i>National Parking Association</i>	Conférence et Salon	Information non-disponible	Octobre 2012	États-unis	Hollywood, FL
<i>Canadian Parking</i>	Conférence et Salon	Information non-disponible	Octobre 2012	Canada	Montréal