



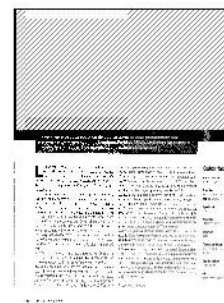
**La tendance est aux voyages de courte durée et plus précisément aux excursions citadines, comme Londres, Paris ou Milan. Une start-up suisse a décidé de s'attaquer à ce marché d'une manière inattendue !**

**L**es voyages de deux ou trois jours sont en pleine expansion et près de 50% de ce type de voyages sont des « city trips ». Selon l'Organisation Mondiale du Tourisme (OMT) et la Commission Européenne du Tourisme, ces voyages sont, en Europe, de réels « voyages culturels ».

Hormis les tickets d'avion ou de train, ce genre d'excursions est une énorme source de revenus pour les organisateurs de « city tours », de visites organisées en bus, en train ou autres moyens de transports dans les villes. La plupart est gérée par des indépendants ou des PME qui font souvent face à un manque d'organisation et donc d'efficacité. Palis leur amène une solution simple : la possibilité de gérer et d'administrer le flux de clients, ainsi que de procéder à des analyses de rentabilité par activité ou secteur, comme le font les grandes agences de voyages. Plus précisément, la société propose un système de « Ticketing » qui va enregistrer toutes les données sur le nombre de clients, leur profil et leur rentabilité.

Plus encore, le système permet d'automatiser la gestion financière de la société, notamment les impôts et autres charges sociales, et de contrôler l'activité et la profitabilité

des employés. La solution est composée d'un programme accessible depuis son téléphone mobile et d'une mini-imprimante portable. L'idée est simple, mais efficace. Lorsque l'on sait que l'OMT prévoit, en Europe uniquement, quelque 527 millions de touristes en 2010 et 717 millions en 2020, et que 87% des spécialistes pensent que la concurrence entre les villes européennes dans le domaine du tourisme culturel devrait augmenter considérablement, on comprend l'ampleur du marché sur lequel se battent ces PME. Le mieux organisé et le plus à même de proposer des services de qualité prendra les plus grosses parts de marché.



L'outil a été imaginé par Marc Wieland (CEO), titulaire d'un Bachelor en gestion d'entreprise de la prestigieuse Université de St-Gall, Nico Niesper, bachelier en Droit et Economie de la même université et Michael Kaune, informaticien de formation. La société, créée en juin 2008, a passé le premier niveau du VentureKick en août dernier, finalisé les tests « alpha » et a reçu le soutien du programme de coaching de la CTI en octobre.

Après un premier contact réussi avec sa clientèle-cible lors de l'*Euro Attraction Show (EAS)* à Munich, événement réunissant tous les professionnels de la branche, la start-up est sur le point de lancer officiellement le produit.

L'explosion des téléphones mobiles permet l'exploitation de marchés de niche, comme celui sur lequel se concentre Palisis. En effet, l'accessibilité en tout temps et en tout lieu, rendue possible par ces appareils, a ouvert une nouvelle forme de réseau de distribution qui, à l'avenir, va certainement se profiler comme l'un des plus importants du 21<sup>ème</sup> siècle. □

*Pierre-Alain Masson*

## Quick facts

### Raison sociale

Palisis GmbH

### Domaine

Software et mobile business solutions

### Spécialité

Ticketing

### Situation

Hinteregg, Zürich

### Création

2008

### Forme Juridique

Société à responsabilité limitée

### Capitalisation

21'000 CHF

### Site

[www.InstantTicketing.com](http://www.InstantTicketing.com)