



BigBrother
SECURITY SYSTEMS

WWW.BIGBROTHER.NL

WWW.BIGBROTHER-SECURITY.BE

SOMMAIRE

PAGE 1

PUMPWATCH® HYBRIDE WITH PRIDE!

PAGE 2

BIGBROTHER SÉCURISE UNE NOUVELLE FILIALE MEDIA MARKT

PAGE 3

VISSERS OLIE SE LANCE DANS DE NOUVEAUX DÉVELOPPEMENTS

PAGE 4

INVESTIR DE FAÇON NOVATRICE... SANS TAMBOURS NI TROMPETTES

BIGBROTHER B.V.
GALVANISTRAAT 14-2, 6716 AE EDE
P.O. BOX 183, 6710 BD EDE, THE NETHERLANDS
TEL.: +31 (0)318 - 666699, FAX: +31 (0)318 - 666698
INFO@BIGBROTHER.NL, WWW.BIGBROTHER.NL

BIGBROTHER BVBA
BEDRIJVENPARK TERBEKEHOF – UNIT A2
TERBEKEHOVDREEF 6-8, 2610 WILRIJK
TEL.: +32 (0)3 - 8708888, FAX: +32 (0)3 - 8708889
INFO@BIGBROTHER-SECURITY.BE, WWW.BIGBROTHER-SECURITY.BE

WATCH INSIDE

LE BULLETIN PÉRIODIQUE DE BIGBROTHER SECURITY SYSTEMS • LE COULOIR ANNUEL 5 • PRINTEMPS 2010

PumpWatch® Hybride With pride!

PUMPWATCH HYBRIDE: DÉJÀ RÉPUTÉ POUR SA FIABILITÉ TECHNOLOGIQUE ET SA FONCTIONNALITÉ, LE SYSTÈME PUMPWATCH® DÉBARQUE AUJOURD'HUI AVEC LES TOUTES DERNIÈRES TECHNIQUES VIDÉO.

UN DÉFI PARTICULIER

Depuis 1997, PumpWatch® se profile comme une solution efficace de protection et de vidéosurveillance des stations-service. Au fil des ans, le système de sécurité numérique de BigBrother n'a pas cessé de se perfectionner, de se doter de nouvelles fonctionnalités et d'intégrer de nouvelles techniques.

Après 15 ans d'application efficace, l'équipe de développement de BigBrother s'est trouvée face à un défi particulier. La mission était claire. Il s'agissait d'intégrer cette nouvelle technologie vidéo dans la célèbre plate-forme PumpWatch® 777 et de faire en sorte que la haute résolution des images apporte une valeur ajoutée certaine par rapport à toutes les fonctionnalités novatrices existantes.

COMBINER LES AVANTAGES

Avec PumpWatch® Hybride, BigBrother réalise à nouveau une prouesse, en combinant pour la première fois les avantages d'un enregistreur "Event based" intelligent avec ceux de la haute résolution. Concrètement, la technologie vidéo analogique et les caméras IP mégapixel se complètent et se renforcent au lieu de se remplacer... Une solution unique sur le marché.

Grâce à la fonctionnalité de l'enregistrement "Event based" de PumpWatch® (la connexion avec les systèmes pos et autres), la technologie vidéo analogique reste la plus efficace et la plus fiable pour qui souhaite une vision globale de sa station-service, tandis que les images en haute résolution permettent de visionner certains détails lorsque la caméra n'enregistre aucun mouvement.

UNE PRÉCIEUSE AMÉLIORATION

La diffusion et l'enregistrement d'images en haute résolution se heurtent encore à certaines limites technologiques au niveau de la capacité du réseau, du stockage et du processeur. Un problème que rencontrent tous les fabricants. Par ailleurs, les caméras haute résolution sont plus photosensibles, ce qui nuit à la qualité des images par faible comme par forte luminosité.

Avec son système PumpWatch® 777 et des caméras dôme ou fixes analogiques, BigBrother proposait déjà des images de grande qualité des clients à la pompe, à la caisse ou à l'entrée, ainsi que des transactions à la caisse. BigBrother continue donc à recommander

cette solution. Mais l'ajout d'images en haute résolution rendu possible avec le nouveau système PumpWatch® Hybride est évidemment un précieux atout supplémentaire.

UPGRADE FACILE

En plus de cette amélioration, l'enregistreur hybride offre aussi une solution à tous les clients de BigBrother qui ont investi ces dernières années dans un système PumpWatch® 777. Ils peuvent très facilement demander un upgrade de leur système analogique pour en faire un système hybride afin d'y ajouter des caméras IP et IP mégapixel. Car l'objectif de BigBrother consiste à fidéliser ses clients et à veiller à ce que ceux qui ont fait le choix d'installer un système PumpWatch® continuent à le faire dans les années à venir.

INVESTISSEMENT FLEXIBLE

Si vous êtes client de BigBrother et que vous souhaitez sauter le pas et adopter la technologie IP, vous n'avez pas besoin de renoncer à votre système CCTV actuel et de réduire à néant votre investissement. Vous pouvez continuer à utiliser vos caméras analogiques avec le système PumpWatch® Hybride jusqu'à ce que vous décidiez de les remplacer. Avec cette solution, BigBrother offre à tous les utilisateurs de caméras analogiques la possibilité d'investir progressivement dans cette nouvelle technologie. La haute résolution n'est pas indispensable partout dans une station-service, notamment à la caisse et l'entrée. Vous pouvez donc investir par étapes, puisque les équipements existants restent utilisables, ce qui soulage évidemment le budget réservé aux investissements. Cette possibilité d'investir progressivement dans un produit de qualité supérieure est plus précieuse que l'acquisition de solutions IP bon marché telles que celles généralement proposées sur le marché.

UNE COMBINAISON HISTORIQUE

BigBrother prouvera une fois de plus sa réputation de pionnier en matière de développement de systèmes de protection et de surveillance pour le marché des stations-service et le marché « retail ». C'est la première fois en effet qu'une marque propose la combinaison d'images en haute résolution avec un système de vidéosurveillance intelligent et fiable qui sécurise quotidiennement des centaines de stations-service et de magasins au Benelux. A la fiabilité technique et la fonctionnalité unique de PumpWatch® s'ajoutent aujourd'hui de nouvelles techniques vidéo. Une combinaison qui fera date!

Projet sous la loupe

En mars 2009 BigBrother a réalisé pour Multi Energy la sécurisation totale de ce station BP de grande visibilité.



Evolution sur le marché belge du détail

LES SERVICES DE PROTECTION ET DE SÉCURITÉ UNISSENT LEURS FORCES



Plusieurs sociétés spécialisées dans la sécurité et la protection des détaillants bel-

ges ont décidé d'unir leurs efforts. Securitas, Acurity, Alert Services, Crime Control, Bandit et BigBrother ont conclu un accord et créé un réseau baptisé Retail Security Services.

Par ce biais, nous espérons offrir à nos clients un service encore plus performant dans le domaine de la lutte contre la criminalité à laquelle leur magasin et eux-mêmes sont régulièrement confrontés. Le fait d'élargir notre offre de produits et de services devrait nous permettre de leur proposer exactement ce dont ils ont

besoin. De par cette association, nous sommes désormais en mesure de leur offrir une solution véritablement sur mesure. Après des années d'expérience dans le secteur du détail, ces sociétés ont mis leurs connaissances, produits et services en commun, de façon à proposer la plus complémentaire des offres. De plus, notre approche intégrée et internationale nous permet d'offrir à d'importants groupes de clients un service optimal et parfaitement adapté à leurs besoins.

Plus d'informations sur: www.retailsecurityservices.be

BigBrother sécurise une nouvelle filiale Media Markt

Le 3 mars 2010, Media Markt – Saturn a inauguré sa 33e filiale aux Pays-Bas. Le nouveau grand magasin est situé sur la Beijerlandselaan à Rotterdam, ce qui en fait la troisième filiale de la marque à Rotterdam, en plus de Rotterdam Centrum et Rotterdam Alexandrium. Avec 800 magasins répartis dans 16 pays, Media Markt est aujourd'hui la plus grande chaîne européenne de magasins d'électronique.

IMPULSION POSITIVE

Le directeur de la filiale, André van de Weteringh, justifie la nouvelle implantation. 'Cette partie de la ville est en plein essor et connaît une grande activité. C'est ce qui nous a incité à nous implanter dans ce quartier. Par ailleurs, nous nous sommes rendus compte que les habitants du coin souhaitaient continuer à faire leurs achats ici. C'était une façon de venir à leur rencontre.' L'arrivée du géant de l'informatique a généré la création de nombreux emplois et draine aujourd'hui encore plus de consommateurs vers l'artère commerciale. C'est donc tout bénéfique pour le quartier.

ETABLIR UN PLAN DE SÉCURITÉ

Media Markt – Saturn Holding Nederland a confié le système d'alarme électronique en cas d'effraction et la vidéosurveillance de sa filiale Media Markt Rotterdam Beijerlandselaan à BigBrother.



Jeroen Rietdijk, responsable des projets de construction de Media Markt, justifie le choix de BigBrother. 'Notre partenaire en matière de sécurité devait répondre à trois critères: l'expérience de l'entreprise, la qualité du système et l'offre. Notre choix s'est porté sur BigBrother. Six mois avant le lancement du projet, nous avons commencé à dresser un plan de sécurité, avec en priorité, la sécurisation des accès sensibles (vitrines, fenêtres et toit), ainsi que des endroits critiques, comme les caisses (notamment afin d'éviter le skimming = utilisation de cartes de crédit contrefaites), les espaces vitaux, la réception et le stockage des marchandises, le service après-vente et l'entrée du personnel.'

Rietdijk ajoute qu'en plus le système d'alarme électronique, ils ont également abordé certaines mesures architecturales, comme l'installation de plots anti-bélier et de rideaux anti-effraction, ainsi que des mesures organisationnelles comme les procédures autour des issues de secours.

SENTIMENT DE SÉCURITÉ ACCRU

La nouvelle filiale de Media Markt est équipée d'un système vidéo IP de Panasonic de dernière génération. Cette technologie sophistiquée repose sur un logiciel de gestion vidéo applicable dans une infrastructure CAT 5/6 LAN/WAN. La solution comprend un logiciel, des serveurs et une série de caméras réseau IP mégapixel offrant une excellente qualité d'image. 'C'est la troisième fois que nous optons pour une solution IP', raconte Rick van der Linden, directeur des facilités. 'Le système consiste en caméras fixes, caméras pivotantes à 180 et 360° et caméras 'dôme' mobiles. Leur emplacement est fonction de l'objectif. Au-dessus des caisses, nous privilégions un type de caméra qui permet de visionner clairement les transferts d'argent et autres transactions. A partir d'une autre position, c'est le client qui apparaît distinctement. Cela accroît le sentiment de sécurité de la caissière. Dans les couloirs principaux et en certains endroits stratégiques, nous installons plutôt des caméras 'dôme' mobiles qui permettent de 'suivre' le client.'

QUALITÉ ET FLEXIBILITÉ

Media Markt a opté pour cette technologie en raison de l'excellente qualité d'image et d'enregistrement, de la flexibilité au niveau du montage et des déplacements et de la facilité à gérer un aussi grand nombre de caméras. 'Mais ce n'est pas tout', ajoute Van der Linden. 'Nous avons aussi été séduits par la simplicité des commandes en plusieurs endroits du magasin. Avec ce type de technologie, le réseau, la qualité de l'enregistrement et la largeur de bande sont des atouts primordiaux. Nous voulions aussi pouvoir déterminer la durée de l'enregistrement. En collaboration avec notre département IT, nous avons déterminé les spécifications du réseau, avec l'aide précieuse de BigBrother.'

CARACTÉRISTIQUES

De son côté, Bas Joosten de BigBrother explique que la technologie appliquée présente encore d'autres propriétés intéressantes, bien que pas directement visibles. 'Cette technologie offre beaucoup de possibilités: de la surveillance générale et de la gestion à une réaction immédiate en cas d'alerte et un accès à distance sans faille via un réseau LAN/WAN. Les caméras IPRO de Panasonic affichent une résolution nettement plus élevée et reproduisent avec une netteté impressionnante les images enregistrées.' La solution permet aussi l'installation d'un système

vidéo IP avec logiciel de gestion qui réagit à une sélection d'événements, tels que la détection de mouvements et autres incidents provoquant le déclenchement de l'alarme. 'Les caméras sont aussi équipées du système POE (Power over Ethernet)', ajoute Joosten. 'Cela signifie qu'elles sont alimentées via l'Ethernet et le câblage existant, avec backup de l'UPS, à l'instar de tout autre système IT. Avantages? L'installation du système Panasonic IP se fait de façon plus rapide, plus simple et plus avantageuse quand elle est appliquée sur une grande superficie comme Media Markt.'



Visser's Olie se lance dans de nouveaux développements

GERBERT VISSERS: UN CHEF D'ENTREPRISE RÉSOLUMENT TOURNÉ VERS L'AVENIR

Visser's Olie est une entreprise familiale qui a une histoire. Fondée en 1917, la société a démarré en tant que grossiste en carburant et lubrifiants. Elle livrait ses clients en camion-citerne. En 1994, Visser's Olie décide de se lancer dans l'exploitation de stations-service. Une activité qui n'a cessé de prendre de l'essor. La société possède actuellement dix-sept stations, dont huit avec personnel. Depuis, l'organisation s'est scindée en deux sociétés: le commerce de gros réservé au marché professionnel et les stations-service qui desservent le marché du détail.

EMPLACEMENTS STRATÉGIQUES

Le réseau de stations-service se compose de stations avec et sans personnel. Selon le directeur, Gerbert Visser's, il s'agit d'un choix stratégique. L'entreprise commence par étudier l'emplacement et l'offre existante dans la région. C'est à partir de cette analyse que Visser's Olie détermine le concept à appliquer. Les stations avec personnel sont dotées d'un shop, d'une boulangerie et, à une exception près, d'un portique de lavage. Bref, ce sont des stations 'full service'. Gerbert Visser's attache une grande importance à l'emplacement et privilégie les grandes stations situées en des endroits stratégiques qui ne bénéficient pas seulement du passage des navetteurs. En combinant le bon rapport qualité/prix du carburant et une marge intéressante sur les produits et services que Visser's propose en gestion propre, ces stations réussissent à générer un chiffre d'affaires considérable.

EMPREINTE LOCALE

Visser's Olie collabore depuis toujours avec Esso. Une collaboration très importante au niveau du commerce de gros. C'est pourquoi tous les camions-citerne de Visser's Olie arborent le logo d'Esso en plus du leur. Visser's loue la marque Esso en franchise. Les stations appliquent le système de carte-carburant, les actions d'épargne et toutes les promotions d'Esso. Visser's Olie se distingue en combinant l'image d'une marque internationale comme Esso et sa propre touche locale. Visser's propose également sa propre carte-carburant qui permet aux clients de faire le plein dans un réseau de 50 stations.

PROTECTION ET SÉCURISATION PAR ÉTAPES

Pour protéger et sécuriser ses stations, Visser's a investi par étapes. Il s'est d'abord concentré sur la détection des automobilistes partant sans payer dans les stations avec personnel. Il s'est très vite rendu compte que les risques devenaient de plus en plus importants. Il a donc équipé ses stations de solutions contre les agressions, les attaques, le vandalisme et autres comportements indésirables. La deuxième étape consistait à sécuriser les stations sans personnel. Grâce au système PumpWatch de BigBrother, il a mis en place une étroite collaboration avec la police. Le système PumpWatch permet en effet de détecter les fraudeurs et les incidents de manière uniforme et qualitative. Les automobilistes partis sans payer sont ainsi facilement repérés et arrêtés. Il a ensuite imaginé la possibilité pour le client de contrôler sa consommation et la fréquence de ses pleins via sa carte-carburant. La prochaine étape sera la sécurisation des stations situées sur des terrains industriels, à nouveau en collaboration avec BigBrother.



COLLABORATION LOGIQUE

D'après Gerbert Visser's, la collaboration avec BigBrother était une étape logique. "Ils savent exactement de quoi il retourne dans notre branche et ils disposent d'expertise et du savoir-faire nécessaires. Cela fait d'eux les spécialistes de la protection et de la sécurité dans notre secteur. Le fait qu'ils sachent ce qui est important pour nous et qu'ils connaissent les risques spécifiques est très important. Ils combinent parfaitement service et conseil, ce que nous apprécions particulièrement."

PROJET PILOTE NUMÉRIQUE PROMETTEUR

En plus des écrans multimédia installés à l'intérieur du shop, Visser's Olie a lancé un nouveau projet pilote avec les nouvelles pompes Tokheim. Ces pompes sont équipées d'un écran intégré qui non seulement renseigne le client sur le nombre de litres prélevés et le prix à payer, mais qui diffuse en même temps des applications multimédia. C'est en effet le moment idéal pour informer le client des actions en cours. Le projet a rencontré un vif succès. Cela pourrait à terme remplacer les affiches. Plus besoin de perdre du temps à les accrocher, puis à les remplacer au bout de six semaines. Désormais, le client est informé en temps réel pendant qu'il fait le plein.

Gerbert Visser's en parle avec enthousiasme. "C'est l'endroit idéal pour faire de la publicité. Lorsqu'une action continuait à être diffusée après son échéance, les clients ne manquaient pas de me le faire remarquer. C'était donc important pour nous d'améliorer la gestion de l'information via un système de gestion de contenu. Mais les réactions prouvent que le client lit et remarque les messages. L'avantage, c'est que je peux désormais diffuser une action en faveur de la boulangerie ou une offre pour le car-wash et en mesurer l'impact sur les ventes. Je suis convaincu qu'à l'avenir, nous allons encore investir beaucoup plus dans ce mode de communication avec le client."

"Ils savent exactement de quoi il retourne dans notre branche et ils disposent d'expertise et du savoir-faire nécessaires.."

Gerbert Visser's

Profil

Profil	Visser's Olie
Fondation	1917
Adresse	Stationsstraat 90 5961 HS Horst
Directeur	Gerbert Visser's
Directeur depuis	1999
Formation	Economie d'Entreprise (Bachelier en Economie)
Situation familiale	En couple avec Kim et heureux papa de deux garçons: Hidde et Jelte
Hobbies	Tennis, VTT et jardinage

Investir de façon novatrice... sans tambours ni trompettes

L'ENTREPRISE FAMILIALE GRYP BRANDSTOFFEN ÉTEND PROGRESSIVEMENT SON RÉSEAU DE STATIONS AUTOMATIQUES

C'EST EN 1968 QUE GILBERT GRYP A FONDÉ GRYP BRANDSTOFFEN. AU FIL DES ANS, L'ENTREPRISE FAMILIALE EST DEVENUE UN IMPORTANT DISTRIBUTEUR RÉGIONAL DE MAZOUT, DE DIESEL ET D'ESSENCE. EN TANT QUE TEL, IL S'ADRESSE AUX PARTICULIERS ET AUX MÉNAGES, MAIS AUSSI AUX SOCIÉTÉS DE TRANSPORT ET AUX EXPLOITATIONS AGRICOLES. LORSQU'EN 1993, GUY GRYP REPREND LES RÊNES DES AFFAIRES FAMILIALES, IL FAIT SOUFFLER UN VENT NOUVEAU SUR L'ENTREPRISE, SANS TOUTEFOIS ROMPRE AVEC LE PASSÉ. GUY GRYP A SU FAIRE LES CHOIX QUI S'IMPOSAIENT POUR OFFRIR UNE NOUVELLE ORIENTATION À LA SOCIÉTÉ. AUJOURD'HUI, IL EXPLOITE PERSONNELLEMENT QUATRE STATIONS-SERVICE ET COLLABORE À L'ESSOR DE NOMBREUSES STATIONS EN FLANDRE ORIENTALE.

PRIVILÉGIER LES STATIONS AUTOMATIQUES

Guy privilégie résolument les stations sans personnel. Les dernières technologies à distance lui permettent de réduire les frais généraux et grâce au choix d'une grande marque, il n'a pas l'obligation de pratiquer les prix les plus bas dans la région, ce qui préserve les marges. D'après Guy, c'est à cette option qu'il doit le succès et l'essor de son entreprise. D'une part parce que cette stratégie a libéré du capital, et d'autre part, parce que cela a permis à Guy de se concentrer sur les points susceptibles de lui apporter une plus-value maximale.

CONTRÔLE À DISTANCE

Guy applique une stratégie ambitieuse, celle de développer un véritable réseau de stations automatiques en Flandre orientale. En ciblant le marché local, il profite idéalement de sa connaissance de l'infrastructure régionale et de son réseau social. Les stations restent gérables grâce au soin personnel apporté à chaque

filiale (toutes sont propres et bien aménagées) et un système de contrôle à distance, grâce aux dernières technologies disponibles, comme les communications automatisées à partir du Fuelpos et le visionnage à distance des images enregistrées par les caméras de vidéosurveillance. Pour ce faire, Guy recourt au système PumpWatch couplé à Fuelpos. Les images des transactions et de l'activité de la station lui donnent ainsi un aperçu en temps réel de la situation.

FORCE LOCALE ET CLIENTS INTERNATIONAUX

Avec ses 4 stations-service à Balgerhoeke (Eeklo), Assende, Evergem et Kaprijke, Guy occupe quatre emplacements stratégiques et dessert un grand nombre de clients locaux et internationaux. La combinaison d'une carte-carburant propre et des cartes de banque et de crédit traditionnelles fonctionne bien.

La dernière filiale de Guy à Kaprijke attire de nombreux

clients étrangers. Les Néerlandais s'y rendent régulièrement car les prix à la pompe sont inférieurs aux prix appliqués aux Pays-Bas. Elle accueille également de nombreux touristes allemands en été. Tout le mérite en revient à Guy, qui a parfaitement réussi à combiner emplacement idéal, grande marque et prix serrés. La présence du logo Esso n'y est évidemment pas étrangère. Guy en est parfaitement conscient.

AVENIR

Guy n'entend pas en rester là. Convaincu que la région est prête à accueillir une nouvelle proposition offrant un bon rapport qualité/prix, il a l'intention d'étendre le réseau existant. Le fait qu'on investisse de moins en moins dans de nouvelles stations renforce sa certitude que sa stratégie est la bonne. Ambitieux mais prudent, conscient des risques mais prêt à relever le défi, Guy entend bien continuer à investir progressivement dans les années à venir pour assurer l'essor de son entreprise.



Big Brother
SECURITY SYSTEMS

Profil	Gryp Tankstations	Directeur depuis	1993
Fondation	1968	Age	44 ans
Adresse	Sint-Laureinsestweg 9 9900 Eeklo	Formation	Commerce & comptabilité
Objectif de l'entreprise	développer un réseau de stations automatiques en Flandre orientale et occidentale	Situation familiale	Trois enfants âgés de 18, 13 et 12 ans
Directeur	Guy Gryp	Hobbies	Vélo et golf

