

SOMMAIRE

I. UNE CROISSANCE EXPONENTIELLE APPUYEE PAR L'INNOVATION SUR DES MARCHES EXISTANTS	3
A. De COGELEC à INTRATONE TÉLÉCOM	3
B. Une croissance importante et constante	3
C. La R & D au centre des préoccupations d'INTRATONE	4
II. INTRATONE, LE PIVOT DU MARCHÉ DE L'INTERPHONIE TELEPHONIQUE	4
A. Les chiffres clés du marché de l'interphonie.....	4
B. INTRATONE, une position à part parmi la concurrence	4
III. UNE GAMME COMPLETE DE PRODUITS ET SERVICES POUR GERER TOUS LES ACCES	5
A. INTRATONE couvre l'ensemble des besoins en interphonie	6
1. Intracode, l'interphone au prix du clavier codé	7
2. Platine vidéo, une image en qualité TV	7
3. Platine Visio 3G, ou comment voir son visiteur sur son téléphone portable	7
4. Le kit habitation HKDN-12, pour les résidences d'envergure et la gestion des accès éloignés.....	8
B. Contrôle d'accès, un marché complexe et synonyme de distinction pour INTRATONE	9
C. Ils ont adopté le système INTRATONE.....	10
IV. SERVICE ET LOI HANDICAP, INTRATONE FACILITE LE QUOTIDIEN.....	13
A. Notion de service et centrale de gestion	13
B. Respecter les personnes handicapées c'est penser à leur quotidien... sans attendre la loi !	13
V. CONTACTS	15

I. UNE CROISSANCE EXPONENTIELLE APPUYEE PAR L'INNOVATION SUR DES MARCHES EXISTANTS

A. DE COGELEC A INTRATONE TÉLÉCOM

Une création d'entreprise basée sur une mutation de marché

Dans les années 1990, le besoin se fait sentir de sécuriser les halls d'entrée d'immeuble en les fermant à clé et le T25 - pass créé par La Poste en 1980 – se montre faillible car reproductible facilement. En 1997, La Poste crée donc la **norme Vigik**, système d'accès sécurisé reposant sur un badge électrique codé et complexe. Le lancement a réellement lieu en 2000.

COGELEC est créée en 2000 par sept associés issus de l'univers du contrôle d'accès. Cette société, implantée en Vendée, démarre son activité en s'appuyant sur cette norme Vigik et ambitionne dès ses débuts d'en devenir le leader. De nombreux brevets autour des solutions de gestion des badges Vigik sont déposés et la commercialisation démarre. L'objectif de leadership est atteint en 2003, date à laquelle COGELEC comptabilise 40 % des parts de marché (Source : SRTP Nantes).

Après la maturité, la diversification

Après 2003, la société cherche à se diversifier et s'oriente vers l'**interphonie**. Elle recrute des ingénieurs télécom et commence par commercialiser des platines à l'industrie avant de se lancer sur le marché de l'habitat collectif. En 2005, la 1ère platine est présentée à BATIMAT sous le nom d'**INTRATONE**. La même année, COGELEC rencontre les opérateurs téléphoniques pour créer une offre d'interphonie non-filaire. L'objectif : remplacer le système d'interphone avec combinés et câblages par une platine à l'extérieur du bâtiment reliée directement au téléphone des habitants (portable et/ou fixe).

En 2007, **INTRATONE TELECOM** est créé en partenariat avec Orange et devient un **opérateur téléphonique** à part entière capable de proposer des solutions d'interphonie non-filaire pour l'habitat collectif. Le succès est immédiat car cette solution rompt avec l'interphonie classique en procurant d'importantes économies d'installation et de maintenance tout en simplifiant la gestion grâce à des services intégrés (gestion à distance par Internet ou par boîte vocale, envoi de SMS aux résidents...).

INTRATONE, spécialiste du contrôle d'accès et de l'interphonie téléphonique non-filaire.

B. UNE CROISSANCE IMPORTANTE ET CONSTANTE

En 2008 :

- CA du groupe : 10 millions d'euros
- 55 salariés
- 22 brevets déposés depuis 2000

En 2009 :

- 16 nouveaux salariés embauchés (essentiellement dans le service commercial)
- 1 nouveau produit ou service tous les 2 mois

C. LA R & D AU CENTRE DES PREOCCUPATIONS D'INTRATONE

La R & D occupe une part importante de la politique d'investissements d'INTRATONE. Une dizaine d'ingénieurs travaillent sur la création de nouveaux produits et sur l'amélioration des gammes existantes. INTRATONE présente en moyenne un nouveau produit ou service sur le marché de l'interphonie et du contrôle d'accès tous les deux mois.

Les pistes de développement produits et services d'INTRATONE pour les mois à venir :

- Tableau d'affichage (écran LCD) pour équiper l'entrée des immeubles
- Nouveaux badges et télécommandes design
- Gestion locative personnalisée par Internet
- Télésurveillance pilotée par les centrales et gérée par Internet.

II. INTRATONE, LE PIVOT DU MARCHE DE L'INTERPHONIE TELEPHONIQUE

A. LES CHIFFRES CLES DU MARCHE DE L'INTERPHONIE

Le marché global de l'interphonie représente 117 millions d'euros (2008) et est détenu à plus de 80 % par 6 industriels. L'interphonie téléphonique contribue fortement à la croissance de ce marché : son augmentation annuelle est de 30 % supérieure à celle du marché global de l'interphonie.

INTRATONE évolue plus spécifiquement sur le marché de l'interphonie dans l'habitat collectif et social. Ce marché représente un fort potentiel : dans les HLM, la rotation de la population peut atteindre 10 % par an. 40 % des 1,5 millions de halls d'immeubles qui constituent ce marché, sont gérés par les OPHLM (Offices Publics de l'Habitat).

B. INTRATONE, UNE POSITION A PART PARMIS LA CONCURRENCE

INTRATONE n'a pas de concurrence directe puisqu'elle est la **seule en France à proposer une solution globale d'interphonie téléphonique non-filaire** fonctionnant sur le réseau GSM (grâce à INTRATONE TÉLÉCOM). Sa concurrence est donc constituée d'entreprises proposant des systèmes d'interphonie classique (avec câblage) ; qu'il s'agisse d'interphonie traditionnelle ou d'interphonie téléphonique.

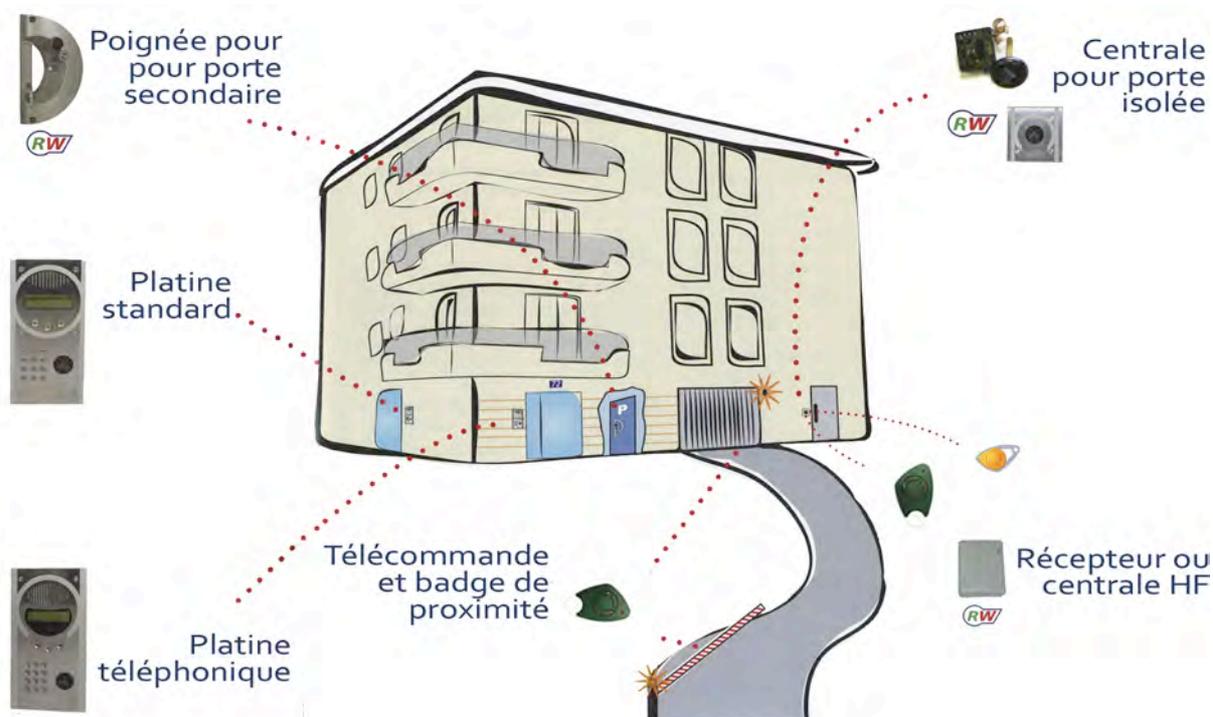
III. UNE GAMME COMPLETE DE PRODUITS ET SERVICES POUR GERER TOUS LES ACCES

Les produits de la gamme INTRATONE **sécurisent l'ensemble des accès de l'immeuble** à l'aide de badges et télécommandes compatibles aussi bien sur les portes principales que sur les accès isolés et indépendants.

La platine téléphonique INTRATONE offre technologie et assurance d'une compatibilité totale avec les autres composants de la sécurité de l'immeuble (badges, lecteur, clavier codé...).

INTRATONE est un **univers complet conçu pour faciliter l'installation et la gestion**. Un seul et même outil – le site Internet www.intratone.info – permet la mise en service et la gestion de l'ensemble de l'installation.

Les solutions INTRATONE



Focus sur les produits phares d'INTRATONE

CONTROLE D'ACCES		INTERPHONIE TELEPHONIQUE	
Problématique	Solution INTRATONE	Problématique	Solution INTRATONE
Contrôle d'accès par tranche horaire (passe prestataire) ou non (résidant)	Badge de proximité	<ul style="list-style-type: none"> - Contrôle d'accès basic - Budget serré - Copropriété jusqu'à 50 logements 	Intracode
Commande individuelle d'ouverture de porte automatisée	Télécommande HF (Haute Fréquence)	<ul style="list-style-type: none"> - Contrôle d'accès vidéo - Copropriété jusqu'à 1 000 logements 	Platine Vidéo Platine Visio 3G
		<ul style="list-style-type: none"> - Contrôle d'accès dont certains éloignés de l'immeuble (cave, parking...). - De 1 à 4 platines - Copropriété jusqu'à 1 000 logements 	Kit Habitation HKDN-12

A. INTRATONE COUVRE L'ENSEMBLE DES BESOINS EN INTERPHONIE

Partant du principe que la majorité des français possèdent un, voire plusieurs téléphones, fixe ou mobile, INTRATONE propose une solution innovante en matière d'interphonie. **Plus besoin de câblage** dans les immeubles, **ni de combiné spécifique** dans les appartements. La platine téléphonique, située en bas du logement collectif, permet de joindre directement les résidents sur leur téléphone.

Les platines téléphoniques INTRATONE sont universelles et peuvent être installées à la fois dans le neuf et en remplacement de l'existant. Ce système convient aussi bien pour l'habitat collectif que pour le résidentiel.

Les platines téléphoniques INTRATONE offrent toute l'ergonomie d'une platine à défilement de noms intégrant un clavier codé, un lecteur Vigik et résidents et un affichage rétro-éclairé de grande taille.

Un système simple et rapide à installer, évolutif, sécurisant et en moyenne 7fois moins cher qu'une installation interphonique standard

Facile à installer, la platine téléphonique INTRATONE ne nécessite aucuns travaux de raccordement, aucun câblage. Comme un interphone classique, la platine téléphonique est fixée à l'entrée de l'immeuble, dans la rue et permet aux visiteurs d'appeler l'un des résidents. Seulement, contrairement à l'interphone classique, la platine téléphonique permet au visiteur d'appeler son interlocuteur directement sur son portable ou sur son fixe (avec possibilité d'un transfert d'appel d'un numéro principal vers un numéro secondaire en cas d'occupation ou de non réponse). Les messages vocaux de la platine informent le visiteur de l'évolution de son appel (appel en cours, porte ouverte, fin d'appel...). Et c'est toujours avec son téléphone que le résident choisit d'ouvrir sa porte ou de la laisser close. La platine propose une mise en relation, mais rien n'y oblige et rien ne laisse supposer que l'on est chez soi.



Une installation simple, rapide et un coût réduit

Le montage s'effectue en quelques heures sans avoir à générer de travaux coûteux et bruyants pour les résidents, ni endommager les parties communes et les appartements (plus de câblage ni de combiné). Une fois le matériel installé (platine, bloc GSM et centrale) et la résidence configurée - via le site de gestion en ligne - tout est opérationnel. Le téléphone sert de combiné, ce qui évite les coûts de maintenance du matériel.

Pour le résident, le coût de ce système repose sur un forfait fixe mensuel (environ 1 € par logement), dégressif en fonction du nombre de logements. En moyenne, l'installation d'une platine s'élève à 4 000 €.

1. INTRACODE, l'interphone au prix du clavier codé



En plus d'un clavier codé - procure un contrôle d'accès basic sur une ou deux portes - INTRACODE intègre les fonctions horloge hebdomadaire, Vigik et lecture de badges. Cette platine évolutive devient, grâce à un abonnement INTRATONE TÉLÉCOM, une platine téléphonique permettant de joindre le résidant directement sur son téléphone fixe ou mobile.

2. Platine vidéo, une image en qualité TV

Lorsqu'un visiteur sonne à l'interphone, la caméra située sur la platine vidéo diffuse l'image sur le réseau collectif de télévision en utilisant un modulateur UHF-VHF. Le résidant peut capter et visualiser une image de bonne qualité et de grande taille directement sur son téléviseur (conforme aux recommandations de la CNIL). Plus besoin d'aller jusqu'au combiné : depuis le salon, la chambre ou la cuisine, le résidant peut visualiser son visiteur.



3. Platine Visio 3G, ou comment voir son visiteur sur son téléphone portable



Reliée au réseau GSM 3G, la platine téléphonique Visio 3G permet au résidant de voir son visiteur sur son téléphone portable (une 1^{ère} mondiale).

La platine fonctionne en réception vidéo sur les téléphones portables 3G et en audio avec tous les téléphones fixes et portables du marché, quel que soit l'opérateur.

Les avantages de la Platine Visio 3G INTRATONE

Le résidant n'est pas là ?

Même à distance, le résidant peut ouvrir sa porte à ses proches, contrôler qui sonne chez lui. Pendant les vacances, les logements vides sont repérés en sonnant aux portes. Avec les platines INTRATONE, même à des centaines de kilomètres de chez soi, on peut recevoir l'appel de son visiteur sur son téléphone portable. La Platine Visio 3G apporte un plus : équipée d'une petite caméra, elle permet au résidant de voir apparaître sur son téléphone le visage de la personne qui se présente à la porte.

Un investissement initial limité

La platine Visio 3G est proposée à un prix équivalent à celui d'une platine classique. Le fonctionnement repose ensuite sur un abonnement mensuel à un forfait INTRATONE TELECOM avec communications illimitées vers tous les téléphones et tous les opérateurs (à partir de 24 € par mois pour un collectif de 10 logements).

Un système conforme à la loi handicap et compatible avec la loi accessibilité

Utilisables par tous, les platines téléphoniques Intratone :

- sont compatibles - en standard et sans ajout de matériel - avec les systèmes téléphoniques adaptés aux malentendants (GEEMARC, DORO, PROTEOR)
- affichent un message clair sur leur écran rétro-éclairé et diffusent en même temps un message vocal entendu à la fois par le visiteur et par le résidant
- permettent de prévenir le résidant d'une visite dans toutes les pièces de son logement (grâce à son portable).

4. Le kit habitation HKDN-12, pour les résidences d'envergure et la gestion des accès éloignés

Le kit habitation HKDN-12 est un concentré de deux produits : une platine téléphonique et une centrale. Cet ensemble est conçu pour une installation rapide et toujours sans dégradation des parties communes et appartements. Idéale pour les résidences d'envergure (jusqu'à 1 000 logements), ce système est également la solution la plus adaptée à tous les **accès éloignés** de l'immeuble.

La centrale est le cerveau du système de contrôle d'accès. Elle pilote de **1 à 4 platines** mais aussi des lecteurs, des claviers codés et des récepteurs radiofréquences (cave, parking...).

La platine téléphonique est quant à elle capable de reconnaître les badges Vigik et d'ouvrir ou non la porte, selon les plages horaires définies. INTRATONE propose une gamme complète de platines en inox ou en aluminium avec une pose en saillie ou encastrée. La fonction Vigik est intégrée ainsi que la gestion des badges électroniques et télécommandes parking des résidents.



Ce système ne nécessite ni terminal de programmation ni installation de logiciel sur un ordinateur. Toute la programmation s'effectue par une simple connexion à Internet. Le site web www.intratone.info assure la sauvegarde des données. Celles-ci sont protégées par un code d'accès que seul le gestionnaire détient.



B. CONTROLE D'ACCES, UN MARCHE COMPLEXE ET SYNONYME DE DISTINCTION POUR INTRATONE

Un système de contrôle d'accès est constitué des éléments suivants :

- des **centrales** gérant une ou plusieurs portes équipées selon les besoins de lecteurs de proximité, platines à défilement ou récepteurs HF (pour les portes de parking)
- des **badges électroniques** et/ou émetteurs bi-technologie pour les résidents et le personnel du maître d'ouvrage (clés pass)
- une **solution logicielle centralisée** permettant validation/invalidation des badges et télécommandes sans déplacement sur site ni liaison avec les centrales.

INTRATONE porte haut les couleurs de ses badges et télécommandes électroniques

Badge de proximité

Le badge de proximité permet l'accès à l'ensemble ou partie de l'immeuble par tranches horaires (pass prestataire) ou non (pass résident ou gestionnaire).

Avec un design moderne et ergonomique, le badge INTRATONE intègre la technologie MIFARE. Il est compatible avec tous les lecteurs de la gamme INTRATONE. Sa boucle solide lui assure une longue vie lorsqu'il est inséré dans un porte-clés.

Télécommande HF

La télécommande HF permet de commander individuellement et par liaison radio codée l'accès à un ouvrant (porte de garage, portail...).

La télécommande ergonomique de la gamme INTRATONE est capable de piloter les accès sur 4 canaux et comprend un badge de proximité. Son design rappelle celui du badge INTRATONE.

Elle intègre deux technologies : proximité et radiofréquences. Elle est compatible avec les récepteurs et centrales HF de la gamme INTRATONE ainsi qu'avec tous les lecteurs de proximité de la gamme.

La nouvelle génération de badges et télécommandes INTRATONE :

- ... a un insert inox qui lui procure une très grande résistance et une gravure immuable,*
- ... intègre les technologies de reconnaissance des couleurs, gestion en temps réel et R/W (lecture/écriture) qui simplifient la gestion.*

INTRATONE a déposé de nombreux brevets en matière de contrôle d'accès.

Parmi eux, la **gestion automatique des couleurs**



INTRATONE propose une gamme de 7 couleurs pour le badge de proximité et 5 couleurs pour la télécommande. Outre l'ergonomie, la couleur est gérée dans les centrales comme une véritable aide à la gestion automatique.

Le logiciel INTRATONE gère automatiquement la couleur des badges pour simplifier la gestion au quotidien. Le programmeur reconnaît automatiquement la couleur du badge et l'indique : aucun risque d'erreur. Même une mauvaise manipulation ne pourra pas affecter la mention "jaune" à un badge bleu !

En cas de perte

Le résident se souvient plus facilement de la couleur de son badge que de son numéro. Avec la gestion automatique par couleur, le gestionnaire n'a plus besoin de lui demander le numéro du badge perdu, il suffit simplement d'en connaître la couleur.

C. ILS ONT ADOPTÉ LE SYSTÈME INTRATONE...

Brigitte Chlomé, directrice du Patrimoine et gestionnaire des travaux de réhabilitation et d'amélioration du parc de Val d'Oise Habitat Simple et avantageux financièrement

« Presque tout notre parc locatif est clos, équipé de contrôles d'accès. Nous rencontrons cependant des problèmes de dégradation sur les interphones : platines et câbles arrachés, combinés peu entretenus ou mal utilisés par les locataires. Résultat : cela ne fonctionne pas et coûte très cher à entretenir.

J'ai été intéressée par la platine téléphonique INTRATONE pour plusieurs raisons : le coût d'installation très attractif, la rapidité de mise en fonction, l'absence de dégradation dans les immeubles et la maintenance réduite. Nous avons eu l'opportunité d'essayer à Sarcelles, sur un immeuble de 30 logements. Un « laboratoire » idéal : si le test s'avérait concluant, nous envisagerions d'installer Intratone sur de plus grosses opérations.

En amont, nous avons mené une enquête auprès des locataires. Nous avons expliqué comment fonctionnait le système : l'utilisation de leur propre téléphone et le coût que cela représentait pour eux (1€ par mois et par logement). Leur agrément a été une surprise : la totalité des locataires a répondu favorablement.

La mise en route a ensuite été très facile, autant pour les locataires que pour nous, gestionnaire. Nos gardiens plébiscitent d'ailleurs désormais la platine téléphonique. De leur point de vue, cela fonctionne parfaitement, l'outil est simple à gérer et satisfait les utilisateurs.

Aujourd'hui, avec le recul des quelques mois écoulés, nous avons décidé de déployer cette solution à une plus grande échelle. Nous lançons bientôt deux importantes opérations de réhabilitation qui concernent 800 logements : c'est la platine téléphonique INTRATONE qui a été retenue. »



Pascal Gonzalez, installateur pour la société Citadelle Toulousaine
Un service instantané

« J'ai tout de suite perçu le côté novateur des platines téléphoniques. Comme le marché des portes et des serrures était en perte de vitesse, j'ai souhaité compléter mon offre. Auprès de mes clients, les avantages des systèmes INTRATONE font mouche :

- pas de dégât dans les habitations
- rapidité de pose et de mise en fonctionnement
- pas besoin de rentrer chez les résidents
- des prix très attractifs et sans surprise.

Quels avantages pour l'installateur ?

Les mêmes ! La pose est relativement simple : à la fois pour les clients et pour moi, cela signifie que nous ne nous embarquons pas dans un chantier de plusieurs semaines. Les gens sont « servis » tout de suite, cela fait une différence pour le consommateur. Ensuite, je ne connais pas le casse-tête de prendre rendez-vous avec les habitants. Entre ceux qui ont des emplois du temps saturés et ceux qui ne veulent pas qu'on rentre chez eux, cela devient vite pénible. Et l'aspect financier compte beaucoup bien sûr : je remporte bien plus facilement les appels d'offre. »

Bruno Dury, responsable du service maintenance technique du patrimoine pour le groupe Erilia
Une configuration sur-mesure

Des visiteurs à la porte...

« L'un de nos ensembles – un ouvrage de 3 bâtiments pour 64 logements et des espaces extérieurs assez importants - nous a été livré avec un système de clavier codé au pied des immeubles et un système de badges Vigik® pour ouvrir le portail. Le souci était donc le suivant : les locataires pouvaient rentrer sans problème mais aucun dispositif d'accueil n'avait été prévu pour les visiteurs... Les résidents devaient donc se déplacer jusqu'au portail pour leur ouvrir... Un embêtement encore plus important pour certains de nos locataires handicapés, qu'un ambulancier vient chercher chaque jour.

Nous avons déjà eu des contacts avec Intratone, d'abord lors d'un congrès HLM, puis au cours de démonstrations de leurs produits. Mais nous n'avions alors aucun projet en cours. Là, la solution s'est imposée d'elle-même. Nous pouvions :

- installer une platine téléphonique sur le portail sans avoir à tirer des kilomètres de câble jusqu'aux bâtiments,
- compléter le matériel existant sans multiplier les accessoires (le téléphone personnel plutôt qu'un combiné d'interphone, pas de nouvelles télécommandes nécessaires...) pour ne pas compliquer la vie des locataires.

Une mise en œuvre ultra-rapide et une configuration sur-mesure

Dans un délai d'une semaine, tout était prêt et fonctionnel : depuis l'étude pour savoir où nous allions positionner le matériel, jusqu'à son installation et son réglage, puis à la configuration informatique.

Nous avons configuré la résidence en direct avec l'équipe Intratone, ensemble. Nous avons pu adapter certains modules du logiciel selon ce que nous souhaitions. Il s'agissait principalement d'intégrer des codes couleurs et des codes chiffrés que nous avons déjà attribués à l'ensemble du mobilier et des résidents, afin que cela soit plus simple à reconnaître pour nos gestionnaires.

Des gestionnaires vite familiarisés

Ensuite, nous avons organisé une réunion avec l'installateur afin qu'il montre l'application sur son ordinateur et l'explique au gestionnaire. C'est très simple, le système est intuitif, avec des réseaux de liens comme pour Internet. Cela n'a posé aucune difficulté au gestionnaire. Ces derniers sont habitués à l'informatique, ça facilite la vie de tout le monde.

Un système rapidement adopté par les résidents

Une petite notice très simple a été distribuée dans leurs boîtes aux lettres. Elle expliquait qu'ils recevraient l'appel du visiteur sur leur téléphone, que la touche * permettrait d'ouvrir le portail et la touche #, le portillon. Chaque locataire nous a communiqué son numéro de téléphone : et voilà ! Plus tard, le gardien a fait un petit sondage auprès des résidents : les échos étaient très positifs, le système était adopté. »



Jean-Jacques Autha, propriétaire à Toulouse

Une innovation intéressante

« Je trouve très pratique le système qu'on a installé il y a quelques mois dans la résidence. J'apprécie le fait d'avoir des badges piétons et pour le parking qu'on peut accrocher à un porte-clé. Aujourd'hui, on accumule tellement de télécommandes, dans la voiture comme ailleurs... Les badges ont une couleur différente. Si on en perd un, il suffit de dire de quelle couleur il était pour pouvoir le remplacer. L'ancien est immédiatement annulé, et ne permet pas à une autre personne de s'en servir pour pénétrer dans les bâtiments.

Les gens commencent à s'habituer au fait d'être appelés sur leur téléphone quand un visiteur souhaite entrer. Parmi toutes les personnes qui sont venues me voir aucune n'a trouvé à y redire. Le fait de pouvoir ouvrir à distance est également une innovation intéressante. Si on nous appelle alors que nous sommes à l'extérieur, on peut répondre et s'excuser, ou bien dire à quelle heure on va rentrer. »

Patrick Passe-Coutrin, responsable technique Osica à Sarcelles (Val d'Oise)

Améliorer la qualité du service rendu

Osica est un acteur majeur du logement social et une filiale de la Caisse des dépôts via la Société nationale immobilière – premier bailleur social en France.

Pourquoi avoir fait appel à INTRATONE

« J'ai un besoin concernant la gestion du transfert d'informations sur les infrastructures de nos immeubles. Je souhaite aussi répondre à une problématique sur les personnes à mobilité réduite. Il ne s'agit pas seulement des personnes handicapées, mais également des personnes âgées ou malades. Notre population est vieillissante, car de nombreux résidents sont présents depuis le début de nos immeubles. Ici comme ailleurs, nous menons une politique de résidentialisation. Il nous faut donc trouver des solutions simples qui puissent s'appliquer au patrimoine existant et répondre aux besoins spécifiques liés à l'âge des résidents. »

Quels besoins ?

« Une personne alitée peut savoir sur son portable qui vient sonner chez elle sans avoir à se déplacer jusqu'à un combiné, et lui ouvrir la porte sans bouger. C'est une bonne manière de satisfaire nos clients tout en adaptant nos bâtiments à la loi Handicap. De plus, le système nous permet une meilleure communication avec nos résidents. On peut les informer directement grâce au téléphone sur la vie de l'immeuble. Une bonne façon d'améliorer la qualité du service rendu à nos locataires. »

IV. SERVICE ET LOI HANDICAP, INTRATONE FACILITE LE QUOTIDIEN

A. NOTION DE SERVICE ET CENTRALE DE GESTION

Au travers de l'ensemble de ses produits, INTRATONE cherche à faciliter le travail du gestionnaire.

Gestion à distance sur portail Internet

Les platines téléphoniques INTRATONE peuvent être entièrement pilotées à distance, ce qui simplifie la mise en service, les modifications et toutes interventions de maintenance.

Grâce au site www.intratone.info et au programmeur USB, le gestionnaire n'a plus à se déplacer sur site : quel que soit le nombre de sites à gérer, il peut intervenir depuis son bureau, aussi bien pour l'interphonie que pour le contrôle d'accès. Le gestionnaire peut par exemple programmer des numéros de téléphone, gérer, modifier ou supprimer des badges et télécommandes résidants directement depuis Internet.

Jules, le guide interactif, aide l'utilisateur dans sa gestion de site...



Depuis juin 2009, le site de gestion offre un nouveau service : le sms

Pour un coût bien inférieur à celui d'un courrier, les gestionnaires peuvent transmettre une information aux résidants qu'ils auront choisis (ex : les habitants de l'escalier B ou ceux ayant une place de parking), et ce quasiment en temps réel.

Les personnes équipées d'un portable recevront un texto et celles d'un téléphone fixe un message vocal. Cette option est activable gratuitement. Le gestionnaire n'est facturé qu'à l'utilisation, c'est-à-dire chaque mois en fonction du nombre de sms envoyés (0,15 € par sms de 160 caractères – 610 caractères maximum).

B. RESPECTER LES PERSONNES HANDICAPEES C'EST PENSER A LEUR QUOTIDIEN... SANS ATTENDRE LA LOI !



INTRATONE n'a pas attendu la loi pour améliorer les conditions d'utilisation des produits en les rendant utilisables par tous. Les platines INTRATONE sont compatibles, en standard et sans ajout de matériel, avec les systèmes téléphoniques de communication GEEMARC, DORO, PROTEOR, leaders sur le marché du matériel adapté aux malentendants.

Accessibilité : dans toutes les pièces de son logement, le résidant peut être averti d'une visite

Universalité et simplicité d'utilisation : pas de combiné sophistiqué, pas de notice d'utilisation, le résidant utilise son propre téléphone fixe et/ou mobile.

Messages sonores et visuels : la platine téléphonique INTRATONE affiche un message clair sur son écran rétro-éclairé et diffuse en même temps un message vocal.

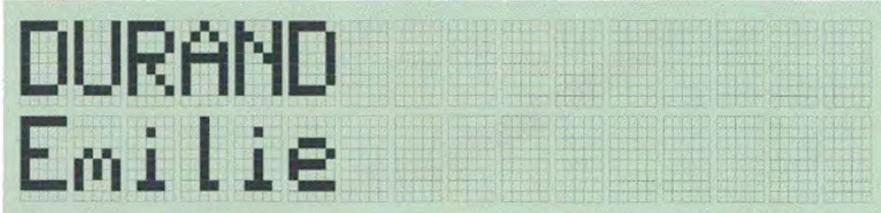
Ce que dit la loi en matière de handicap...

Ce que propose Intratone...

Tout signal lié au fonctionnement des dispositifs d'accès doit être sonore et visuel

Les platines INTRATONE affichent un message clair sur un afficheur rétroéclairé de grande taille facilitant la lisibilité. La hauteur des caractères affichés est supérieure à 9,5 mm.

Afficheur Intratone
Taille réelle. Hauteur des
caractères : 9,55 mm



De plus, la platine INTRATONE diffuse des messages sonores par synthèse vocale indiquant par exemple "la porte est ouverte", "saisie non valide", "appel en cours", etc.

Les platines INTRATONE permettent une communication sonore de haute qualité. Les personnes malentendantes bénéficient du même confort d'écoute que lors de l'utilisation de leur téléphone fixe ou mobile.

Les combinés sont équipés d'une boucle magnétique permettant l'amplification par une prothèse auditive

La solution INTRATONE est adaptée aux personnes malentendantes grâce à une compatibilité totale avec les postes téléphoniques conçus pour ce handicap. Les communications sonores de la platine INTRATONE passent par la ligne téléphonique standard et le résidant reçoit ces communications sur son poste téléphonique habituel.

Lorsqu'il existe un dispositif de déverrouillage électrique, il doit permettre à une personne à mobilité réduite d'atteindre la porte et d'entamer la manoeuvre d'ouverture avant que la porte ne soit à nouveau verrouillée

Les platines INTRATONE permettent le réglage du temps d'ouverture et s'adaptent à toutes les situations, y compris à celles exigées par la loi.

Les appareils d'interphonie sont munis d'un système permettant à un occupant de visualiser les visiteurs

La communication visuelle est possible grâce au poste de télévision et au téléphone 3G avec la visio. Les personnes malvoyantes bénéficient d'un confort supérieur avec l'image de grande taille diffusée par leur poste de télévision.

Les appareils à menu déroulant doivent permettre l'appel direct par un code

Non seulement le code permet au visiteur d'appeler directement un résidant mais l'appel se fait au moyen de la touche # du clavier. Aussi, les malvoyants n'ont pas à rechercher la touche d'appel située au niveau de l'afficheur et peuvent de façon tactile repérer la touche d'appel.

Les systèmes de contrôle d'accès ou de communication entre visiteurs et occupants (...) doivent répondre aux exigences suivantes : (...) - être situés à une hauteur comprise entre 0,90 m et 1,30 m

Les platines INTRATONE sont conçues pour être installées à une hauteur optimale permettant de satisfaire cette exigence. Elles sont équipées d'une caméra haute qualité et grand angle permettant de capturer l'image de visiteurs de petite ou de grande taille.

INTRATONE TELECOM est membre du GIE Handiservice



V. CONTACTS



Contact entreprise :

INTRATONE

Valérie MORIO, Coordinatrice commerciale

COGELEC SAS
1 rue de l'industrie
85290 MORTAGNE-SUR-SEVRE

Tél. 02 51 65 51 84
Fax 02 51 61 45 83

E-mail : vmorio@intratone.fr

www.intratone.fr
www.intratonetelecom.com

Relations presse :

Agence COM4

Françoise DUBOIS

70 quai de la Fosse
44100 NANTES

Tél. : 02 40 73 50 51
Fax : 02 40 73 57 93

E-mail : fdubois@com-4.fr

www.com-4.fr