

## TOUS NOS MEILLEURS VŒUX POUR CETTE NOUVELLE ANNEE.

En ce début d'année, nous vous présentons nos meilleurs vœux pour 2006 pour vous et vos proches.

Nous espérons que 2006 sera l'année de tous les projets et que notre collaboration se poursuivra de façon encore plus importante qu'en 2005.

2005 a été une année riche en événements : Rubis certifiée Iso 9001:2000, Batimat, Nouveaux Partenaires « 10+10 »; riche en projets aussi bien sur Paris et l'Île de France, qu'en Régions et riche en

Nouveautés Produits.

Nouveaux produits qui devraient également être très nombreux cette année encore, surtout au niveau de notre Concept de Contrôle d'Accès Electronique SALTO (nous ne manquerons pas de vous tenir informés).

Sachez que Rubis met tout en œuvre pour répondre au mieux à vos attentes tant au niveau Offre produits que Prix, Délai et Conseil.



Alain LOUAP  
PDG de RUBIS

## RUBIS A BATIMAT

Cette année encore RUBIS ne voulait pas manquer le rendez-vous incontournable qu'est BATIMAT : le salon référence dans le domaine du Bâtiment..

Batimat a tenu toutes ses promesses en terme de nombre de visiteurs.

Et il en a été de même pour RUBIS. Vous avez été très nombreux à nous rendre visite sur notre stand et nous vous en remercions très sincèrement.

Vous avez pu découvrir notre nouvel axe de communication et notre conception de stand tout à fait innovante pour RUBIS basée sur des messages clés très forts et nos nouveaux produits comme le

Concept SALTO pour Porte en Verre.

Nous vous donnons d'ores et déjà rendez-vous en 2007.



### Sommaire :

- Rubis à BATIMAT
- La Nouveauté Produit : Salto pour Porte en Verre
- Pour la 1<sup>ère</sup> fois, Rubis sera présent au Sirest Ideas dans la Partie Innovation Hôtelière
- Testimonial : La Parole est donnée à Mr TIXEIRE de L'AFSSAPS
- Renfort de la Force de Vente Rubis

## LA NOUVEAUTE QUI VA REVOLUTIONNER LE MARCHÉ DU CONTRÔLE D'ACCÈS ÉLECTRONIQUE ....

### LE CONCEPT SALTO POUR PORTES EN VERRE UNIQUE SUR LE MARCHÉ

Pour le Neuf comme pour la Rénovation, ce nouvel ensemble :

S'installe sur les portes en verre en lieu et place des serrures standard.

Complète la gamme Salto existante. Est en parfaite harmonie avec les ensembles plaques béquilles électroniques pour portes en bois, alu ou pvc.

Est disponible en 3 technologies : iButton, Carte à Puce, Proximité (Legic et Mifare).

Concept autonome sans câblage ou solution on-line par simple adressage IP.

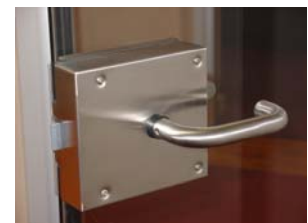
Actualisation des badges à distance via un lecteur relié au réseau informatique.

Avec le Concept SALTO, les informations circulent par le badge.

Gestion jusqu'à 64 000 utilisateurs et/ou 64 000 portes.

Pour l'instant, existe en inox mat et est compatible avec tous les styles de poignées de la gamme Salto.

**Simplicité** (d'installation et d'utilisation), **Flexibilité** (peut venir en complément d'une installation déjà en place), **Sécurité** (permet la programmation de la fermeture de la serrure), **Fiabilité, Confort, Coûts de maintenance réduits** (uniquement le changement de piles dont le niveau est indiqué par le badge).



## UNE FOIS DE PLUS, RUBIS INNOVE EN PARTICIPANT AU SIREST IDEAS

En 2006, le Salon SIREST IDEAS, qui se déroulera du 26 au 29 Mars à Paris Porte de Versailles, créé en parallèle, INNOV HOTEL—le Forum de l'Innovation Hôtelière.

Innov/Hotel est défini comme un concentré efficace de solutions et d'innovations technologiques pour répondre aux attentes des

consommateurs.

Le Visitorat sera : les chaînes hôtelières, les hôtels indépendants, les résidences hôtelières, les chambres d'hôtes et les gîtes, les ERP...

Deux pôles seront à disposition des visiteurs : un Espace Exposition et un Espace Forums

Rubis sera présent, dans l'Espace « SECURISER », par un stand où le Concept de Contrôle d'Accès Electronique SALTO sera mis en avant.

De plus, Rubis devrait intervenir lors d'un Forum consacré aux services proposés pour la sécurité des biens et des personnes.

## LA PAROLE EST DONNÉE A MR TIXEIRE DE L'AFSSAPS



**Notre concept de contrôle d'accès électronique SALTO est installé sur le Site Pleyel de l'AFSSAPS - l'Agence Française de Sécurité Sanitaire des produits de Santé - à Saint Denis (93)**

Ce site de Pleyel regroupe un très grand nombre de collaborateurs de l'AFSSAPS où la mise en place de serrures sécurisées informatiquement avec des passes hiérarchisés était devenue une nécessité.

Cette action devait porter sur 435 portes en bois et 225 portes en verre.

**Pouvez-vous nous décrire rapidement votre projet ?**

Nous souhaitons sécuriser environ 700 portes de bureaux avec des serrures incorporées dans un organigramme (organigramme correspondant à l'organisation fonctionnelle de notre site)

**Quel était votre besoin au départ ?**

Nous accueillons de nombreux collaborateurs, en permanence des changements de droits d'accès ont lieu. L'objectif était de sécuriser l'ensemble des bureaux dont les serrures étaient équipées de serrures classiques sur clés, style « clé minute ».

Lors de notre réaménagement, nous nous sommes confrontés

*La Parole est donnée à  
Monsieur Marc TIXEIRE  
Responsable Sécurité de  
l'AFSSAPS*



également à la sécurisation de portes en verre.

Il nous fallait donc trouver une seule et unique solution de contrôle d'accès pour les portes en bois et pour les portes en verre.

**Pourquoi votre choix s'est-il porté sur le Concept SALTO ?**

Car le concept Salto propose un système électronique de contrôle d'accès qui permet d'obtenir une souplesse dans la gestion informatique de l'organigramme au sein d'une structure évoluant sans cesse avec des déménagements fréquents.

La version Salto « Contrôle d'Accès » est intéressante car elle répond à notre cahier des charges et permet d'utiliser des badges de proximité Mifare.

De plus, le Concept Salto permet une programmation assurant la fermeture automatique de la serrure.



**Quel est votre ressenti sur l'utilisation du Concept SALTO au quotidien et ce qu'il vous apporte ?**

Le Concept Salto nous a apporté une souplesse de sécurisation, de gestion et nous garantit une totale autonomie dans la configuration de nos badges Mifare grâce à l'acquisition du logiciel Sam Kit.

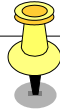
De plus, la borne actualisatrice (qui était perçue au départ comme une contrainte par les collaborateurs de l'AFSSAPS) est devenue un réflexe et permet une mise à jour des droits d'accès et une gestion de la suppression des droits des badges perdus de façon très simple et quotidienne.



*Fabrication et Vente de Serrures  
Etudes et Conceptions de Plans de Fermeture  
Systèmes Electroniques de Contrôle d'Accès*

Retrouvez-nous sur notre  
Site Internet :  
[www.rubis-sa.com](http://www.rubis-sa.com)

**RUBIS'INFOS** est la lettre  
d'informations de RUBIS  
Vous la recevez 2 fois par an  
**ALORS RENDEZ-VOUS  
EN JUILLET 2006**



*Vous souhaitez plus d'informations sur les produits RUBIS, sur le Concept SALTO, obtenir une approche technique pour un de vos projets, n'hésitez pas à nous appeler : nous vous indiquerons votre interlocuteur commercial.*

*Venez nous voir tout au long de l'année à Paris comme en Régions : **nous serons présents au Forum de l'Innovation Hôtelière à Paris Porte de Versailles du 26 au 29 Mars, aux ATTF à Toulouse du 13 au 15 Septembre, à HOPITECH à Reims du 4 au 6 Octobre, à Equip'Hotel à Paris Porte de Versailles du 5 au 9 Novembre et à Expoprotection au Parc des Expositions Paris Villepinte du 7 au 10 Novembre.***

## RENFORT DE LA FORCE DE VENTE RUBIS

La Force de Vente Rubis, dirigée par Jean-Michel VALEO, a accueilli fin Octobre un nouveau collaborateur.

Sylvain MATRAS, est venu renforcer l'équipe « Terrain » RUBIS composée de 5 commerciaux.

Sylvain connaît très bien notre secteur d'activité puisqu'il travaille depuis plus de 7 ans dans le domaine du contrôle d'accès mécanique et électronique.

Il a la responsabilité de tout le portefeuille clients Rubis ainsi que des prospects sur le Sud Ouest de la France. Il animera les Partenaires « 10+10 » de sa zone géographique afin de développer

conjointement des affaires.

Ses principales missions seront donc : l'analyse des besoins de nos clients ou prospects, le conseil et la proposition de solutions techniques en adéquation avec leurs attentes...

Sylvain sera le porte-parole de ses clients vis-à-vis des autres services de Rubis afin que toute l'équipe soit mobilisée pour aboutir à l'entière satisfaction de ses clients.

A côté de ses missions purement de vente, Sylvain devra mettre en place des actions prescription en mettant en avant directement auprès des maîtres d'ouvrage, bureaux d'études et économistes,

les meilleures solutions techniques possible par rapport à leurs projets.

Nous lui renouvelons tous nos vœux de réussite dans ce nouveau challenge qu'il a décidé de relever.



Sylvain MATRAS  
Commercial Sud Ouest