

**Eric DUMOUCHEL** PDG de ULTMedia



engagement, nous garantissons une pérennité quasi-absolue de la borne.

Notre expérience est désormais déterminante. Nous avons du recul par rapport à la grande variété des problématiques. Nous avons un véritable historique d'incidents qui nous permet d'avancer avec le client en évitant les fausses routes. Aujourd'hui, notre intervention s'inscrit dans le cadre d'un plan qualité

qui nous conduit à poser les questions pertinentes lors de la phase d'étude. Dès ce moment, nous sommes en mesure de faire la différence.

# Nous apportons un réel service citoyen

**Quels sont les arguments utilisés pour convaincre de l'intérêt de vos solutions ?**

Nous ne pouvons pas convaincre. Nous devons éduquer. Notre démarche est celle de la sensibilisation quant aux possibilités offertes par les bornes interactives. J'invite d'ailleurs tous les élus à se rendre dans nos locaux pour découvrir nos solutions. D'autre part, j'ai terminé dernièrement la rédaction d'un Livre blanc destiné à éduquer les décideurs des projets de bornes interactives et à les sensibiliser à la complexité de notre entreprise.

**Quels sont les points forts d'ULTMedia ?**

Depuis dix ans, nous n'avons pas cessé de nous améliorer, de nous remettre en cause afin

## ULTMedia EN BREF

**F**ONDÉE en 1994, ULTMedia conçoit, fabrique et commercialise une offre globale de bornes interactives et d'écrans d'information, et propose une large gamme de services complémentaires allant du navigateur Internet sécurisé aux accessoires dédiés aux technologies interactives et autres logiciels d'applications de bornes. ULTMedia offre un choix de plus de 100 modèles de bornes uniques et exclusifs.

Le Livre Blanc d'Eric DUMOUCHEL est disponible sur simple demande en téléphonant au 01 30 10 87 78.

de proposer en permanence les solutions interactives les plus abouties. Au niveau du savoir-faire, nous avons augmenté notre maîtrise du contrôle qualité pour avoir aujourd'hui un outil très pointu en la matière. Un autre point clé est notre capacité à intervenir sur la conception applicative. Nous nous sommes faits une spécialisation dans les logiciels dédiés aux bornes, en particulier pour ce qui touche à la sécurisation, à l'intégration de contenu externe.

**Le coût de ces solutions est-il un frein au déploiement ?**

Cette question s'est posée à l'origine mais n'est plus de mise aujourd'hui. Grâce à notre savoir-faire, nous proposons une large gamme de solutions, y compris pour de faibles budgets. Par exemple, pour un équipement complet, les prix de départ sont de l'ordre de 2500 euros pour une borne d'intérieur et 7500 euros pour une solution d'extérieur. Nous sommes fabricants de nos solutions en totalité. Cela offre le double avantage d'un contrôle strict de la qualité et des coûts.

**Vous semblez mettre un point d'honneur à contrôler l'ensemble de la chaîne. Pour quelles raisons ?**

La maîtrise complète du processus de production, depuis la fabrication jusqu'à la maintenance technique et applicative des solutions installées, est un autre de nos atouts et un gage de confiance pour nos clients. Grâce à cet

**Quelles sont les réalisations les plus emblématiques d'ULTMedia ?**

La question est difficile car nous avons implanté de nombreux systèmes. Je citerai les bornes de la tour Eiffel. Il s'agit d'un système d'édition de ticket couplé avec des systèmes monétiques. Nous avons également déployé la première borne solaire pour le Conseil général de la Seine-Saint-Denis. La borne Internet est installée en forêt avec de nombreux systèmes de détection de présence. La valeur ajoutée technologique est très importante et témoigne de notre savoir-faire.

Les bornes installées pour le Conseil général du Val d'Oise sont une autre réalisation d'importance. C'est une borne de synergie citoyenne qui intègre la carte de vie quotidienne, des systèmes de recharge du portemonnaie électronique, des cartes de cantine et de piscine. Enfin, je mentionnerai la première borne d'orientation pour les cimetières d'Europe que nous avons installée dans les Alpes-maritimes. J'y vois une grande symbolique. Le degré d'évolution d'une civilisation se mesure également au respect de ses morts. De ce point de vue, cette réalisation est exemplaire.

**Sentez-vous un intérêt croissant pour ce type de produits ?**

Oui. Nous nous préparons depuis huit ans pour une montée en puissance qui intervient maintenant. Notre volonté n'est pas de livrer une machine mais d'apporter un véritable service citoyen. Ce discours est aujourd'hui entendu et compris par la majorité des élus. ■