



Above
SÉCURITÉ

1919, boul. Lionel-Bertrand,
Bureau 203
Boisbriand, Qc J7H 1N8
Canada

Téléphone :
450-430-8166

Sans frais :
866-430-8166

Télécopieur :
450-430-1858

info@abovesecurite.com

La tranquillité d'esprit

Faire des affaires en Afrique du Nord **Règles d'or pour le succès**

Guy Langevin
Directeur général

Vendredi, 12 décembre 2008

- **Fondation:** 1999
- **Siège social:** Montréal, Québec
- **Autre bureau:** Sierre, Suisse
- **Constitution:** Entreprise privée
- **Principaux marchés desservis :** Canada, Europe, Afrique du Nord, Asie, Amérique Latine et Caraïbes
- **Nombre de clients desservis :** 250 clients dans 22 pays

Above Sécurité est l'une des plus importantes entreprises dédiées à la gestion des risques informationnels au Canada

Nous offrons :

- Des solutions de surveillance des risques informationnels
- Des services-conseils stratégiques

Nous desservons :

- 45% banques et finances (Bales 2)
- 25% entreprises de télécommunication
- 20% gouvernements et leurs sociétés
- 10% les autres secteurs

Savoir que:

- On doit être sérieux ... Prendre le temps!
- On n'est pas omniprésent ... Partenaires!
- On ne sait pas... Consulter!

Le développement d'affaires prends du temps...

Ca prends de la volonté et de la patience!...

Ca prend plusieurs mois/années!...



Le choix du bon type de partenaire(s)

Nous considérons 3 types de partenaires, selon leurs activités existantes:

1. Certaines activités comparables
 - + Formation réduite
 - Δ Risque de compétition

2. Activités complémentaires
 - + Risque de compétition réduit
 - Δ Formation complète

3. Partenaire – développeur
 - + Coûts plus bas
 - Δ Formation, Suivi, Support



- **La consultation des représentations gouvernementales est très utile pour trouver les partenaires et clients:**
 - Les Représentants de l'Ambassade ou Consulat du pays ciblé
 - Les Délégués commerciaux de l'Ambassade du Canada du pays ciblé
- **Ils connaissent:**
 - VIP natifs du pays dans le secteur visé
 - Partenaires potentiels (surtout les revendeurs natifs, rep. plusieurs cles canadiennes)
 - Vérification de la crédibilité des entreprises



- **Rendre compatible, l'approche directe, le partenariat et le multi-partenariat**
 1. L'efficacité de la prise de RDV, directe et du Canada, lors de l'organisation de missions commerciales
 2. L'exemple d'Above Sécurité aux Caraïbes (approche directe d'abord, ensuite répartition, avec liste de comptes protégés)
 3. L'art d'une bonne répartition des comptes entre partenaires
 4. Les effets négatifs d'une liste trop longue de comptes protégés ou alloués à d'autres partenaires
 5. Le grand respect envers le (s) partenaire (s)



Merci de votre attention!!!

Guy Langevin, Ing. , M.Sc.

Directeur général

Sécurité Above Inc.

Boisbriand, QC, Canada

tel: 450.434.8051

Guy.Langevin@AboveSecurity.com

