

Extrait du Spyworld Actu

<http://www.spyworld-actu.com/spip.php?article2729>

Roland Degois, Emscreen France : Protégez-vous des écoutes, pour lutter contre la fuite d'informations



- Renseignement - International -
Date de mise en ligne : lundi 9 octobre 2006

Spyworld Actu

Emscreen France conçoit des salles de réunions protégées contre les écoutes téléphoniques. Aujourd'hui de plus en plus de sociétés se sentent concernées par l'intelligence économique. De ce fait, cette société rencontre un certain succès dans son pays d'origine en Allemagne. Ainsi, elle a créé une filiale en France. Roland Degois, Directeur des Opérations d'Emscreen France présente son offre.

MS : Pouvez-vous nous présenter votre entreprise ?

Roland Degois : Emscreen France est une société apparue en Décembre 2005. Indépendante juridiquement, elle est jumelée avec Emscreen GmbH, société Allemande, présente sur le marché des cages de Faraday architecturales, c'est-à-dire basées sur un textile mural, depuis 2001. La filiale française a été créée en raison du succès du concept en Allemagne. Aujourd'hui agence commerciale en France, Emscreen France a pour ambition de devenir une structure de taille équivalente (10 personnes) sur notre territoire.

MS : quelle est votre produit phare pour 2006 ?

Roland Degois : Nous proposons des salles de réunions, salles informatiques protégées contre les écoutes électroniques.

MS : A quels segments de clientèle vous adressez-vous ?

Roland Degois : Nous ciblons principalement des Grands comptes : banques, sociétés cotées, administration et défense, sociétés de hautes technologies.

Toutes les sociétés pour lesquelles les fuites d'informations confidentielles entraînent des conséquences financières importantes.

MS : Quels sont les points forts de votre offre ?

Roland Degois : C'est le fait qu'il n'y a pas de différence visible entre une pièce faradisée et une pièce normale. L'atmosphère reste agréable et conviviale. (Dans le passé, les cages de Faraday ressemblaient plutôt à des coffres forts). Ce résultat est obtenu grâce à l'utilisation de produits innovants, en particulier les fenêtres, qui n'ont pas d'équivalent sur le marché.

MS : Comment accompagnez-vous vos clients ?

Roland Degois : Nous visitons nos clients pour les sensibiliser et écouter leurs requêtes. Nous tissons des relations avec eux sur le long terme (entretien des cages, besoin de sites de références). Nous proposons aussi des prestations annexes : recherche de micros, audits par le biais de prestataires partenaires.

MS : Comment est organisé votre réseau commercial ?

Roland Degois : Nous avons un commercial France et pour les pays francophones.

MS : Comment est organisé votre support technique en France et en Europe ?

Roland Degois : Le support technique est aujourd'hui assuré par Emscreen Allemagne. A terme, il y aura un support technique en France.

MS : Pour conclure quel serait votre message à votre clientèle ?

Roland Degois : Indiscrétions, rayonnements, perturbations ? Non, merci !

Se protéger des rayonnements électromagnétiques indésirables (microphones espions, téléphones portables, rayonnements compromettants) est possible.

Post-scriptum :

<http://www.mag-secur.com/article.p...>