

PROPOSITION DE PARTENARIAT · BANQUES & ASSUREURS

Cyber-résilience et assurance en Afrique francophone

Associer votre relation client à notre expertise cyber,
pour construire une offre utile aux entreprises.

NEUROSEC · CABINET D'AUDIT ET DE CONSEIL EN CYBERSÉCURITÉ

UNE OFFRE POUR VOS CLIENTS

Votre relation client, enrichie par une expertise cyber

Un parcours de prévention, complété par une assurance lorsque le produit et le marché sont prêts.

BANQUE

Le lien avec l'entreprise

Votre réseau identifie les besoins et accompagne le parcours de votre clientèle professionnelle.

ASSUREUR

La couverture du risque

Vous définissez les garanties, la souscription, la prime et la gestion des sinistres.

NEUROSEC

L'audit et le conseil cyber

Nous évaluons l'exposition, priorisons les actions et accompagnons leur suivi.

Pour le client : un besoin compris, des actions concrètes, des interlocuteurs identifiés.

La prévention peut être proposée indépendamment de l'acceptation d'un dossier d'assurance.

MENACES

Des incidents qui touchent directement l'activité

Les fraudes numériques et les compromissions de messagerie dépassent les frontières.

Fraude

MESSAGERIE & PAIEMENTS

Faux fournisseur, accès compromis, détournement d'un règlement.

Arrêt

SYSTÈMES & OPÉRATIONS

Rançongiciel, outils indisponibles, activité interrompue.

Données

CLIENTS & INFORMATIONS

Fuite de données, restauration et gestion des conséquences.

Le rôle du partenariat

Aider le dirigeant à comprendre son exposition, à corriger les priorités et à préparer la réponse avant qu'un incident ne survienne.

AFRIQUE FRANCOPHONE

Une méthode commune, adaptée à chaque pays

Le programme suit les marchés de votre réseau, y compris dans les environnements multilingues.

Afrique de l'Ouest

Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée, Mali, Niger, Sénégal, Togo.

Afrique centrale

Cameroun, Centrafrique, Congo, Gabon, Tchad, Guinée équatoriale.

Grands Lacs

RDC, Burundi, Rwanda.

Maghreb & Mauritanie

Algérie, Maroc, Tunisie, Mauritanie.

Corne de l'Afrique

Djibouti.

Océan Indien

Comores, Madagascar, Maurice, Seychelles.

Premier marché : choisir un sponsor, un portefeuille accessible et une équipe locale mobilisable.

CADRE DE DÉPLOIEMENT

Des cadres distincts, un déploiement par pays

La langue commune facilite les échanges ; elle ne crée pas un marché réglementaire unique.

14 ÉTATS CIMA

Assurance

Cadre d'assurance commun ; montage à valider pour le pays, l'entité et le produit concernés.

Source institutionnelle

8 ÉTATS UMOA

Banque

Supervision par la Commission bancaire de l'UMOA ; obligations bancaires à examiner séparément.

Source institutionnelle

6 ÉTATS CEMAC

Banque

Supervision bancaire par la COBAC ; validation du programme dans chaque pays.

Source institutionnelle

Autres marchés : examiner le cadre national, notamment l'ACAPS au Maroc.

Une annexe pays fixe les habilitations, les garanties, les devises, les données et les responsabilités. Les périmètres CIMA, UMOA et CEMAC ne se confondent pas. Les devises XOF et XAF sont distinguées.

QUATRE PILIERS

Prévenir, détecter, assister, couvrir

Des services cyber concrets, associés à des garanties définies par l'assureur.

PRÉVENIR

Diagnostic & priorités

Évaluer les accès et les pratiques essentielles.
Restituer un plan d'action priorisé.

DÉTECTER

Suivi de l'exposition

Observer le périmètre autorisé, suivre les corrections et partager les alertes utiles.

ASSISTER

Préparation & coordination

Définir les contacts, les premières actions et l'assistance selon les engagements convenus.

COUVRIR

Garanties adaptées

Examiner les frais de réponse, la restauration, l'interruption d'activité et la responsabilité.

Le client distingue les prestations cyber, la prime, les plafonds, les franchises et les exclusions.

AUDIT ET CONSEIL

L'expertise cyber dans le parcours de vos clients

Nous préparons les équipes, réalisons les missions convenues et rendons les priorités compréhensibles.

AVANT LE LANCEMENT

Préparer votre offre

Cadrage des besoins et du périmètre.
Supports pour vos équipes.
Formation des chargés d'affaires.
Diagnostic initial des clients.

PENDANT LE PROGRAMME

Accompagner les clients

Plan d'action et sensibilisation.
Suivi des corrections prioritaires.
Observation de l'exposition.
Restitutions aux interlocuteurs.

EN CAS D'INCIDENT

Coordonner la réponse

Qualification et premières mesures.
Appui des intervenants convenus.
Coordination avec l'assureur.
Retour d'expérience.

SAFE by Neurosec soutient la mesure de l'exposition et le suivi des missions.

L'assistance, ses horaires et ses délais sont définis contractuellement avant le lancement.

MODÈLES DE COOPÉRATION

Trois modèles pour construire le partenariat

Choisir le montage selon la préparation du marché, du produit et de vos équipes.

OPTION A

Prévention distribuée

Vous proposez les missions Neurosec à votre clientèle entreprises.

Point d'entrée pour tester la demande et organiser la livraison.

OPTION B

Prévention + assurance

L'assureur porte les garanties.
Neurosec réalise les prestations cyber.

À retenir lorsque le produit et la distribution sont prêts.

OPTION C

Programme de groupe

Après un pilote validé, mutualiser les méthodes, la formation et le suivi.

Chaque filiale conserve ses accords et son annexe pays.

**Notre recommandation : construire l'option B lorsque les conditions sont réunies.
Sinon, lancer l'option A et préparer le volet assurance en parallèle.**

EXÉCUTION

Un pilote limité avant l'extension

Proposition indicative : 30 à 50 entreprises dans un premier pays, après accord de lancement.

JOURS 1 À 30**Diagnostiquer**

Sélection des clients,
autorisations, formation
et diagnostics initiaux.

JOURS 31 À 60**Accompagner**

Corrections prioritaires,
sensibilisation et examen
des dossiers éligibles.

JOURS 61 À 90**Vérifier**

Nouvelle observation,
exercice d'incident
et retours clients.

JOURS 91 À 120**Décider**

Bilan, ajustement
de l'offre et décision
de poursuivre ou d'étendre.

Conditions de lancement

Sponsor et équipe mobilisés · budget approuvé.
Contrats, périmètres et validations pays obtenus.
Assurance activée uniquement si le produit est prêt.

Indicateurs partagés

Clients engagés · diagnostics terminés · actions vérifiées.
Délais · satisfaction · coût réel de livraison.
Dossiers soumis, acceptés et souscrits si assurance.

ÉCONOMIE DU PARTENARIAT

Des revenus distincts, un coût complet pour le client

Le chiffrage dépend du périmètre, des volumes, des services retenus et du pays.

01**Diagnostic****Honoraires ponctuels**

Périmètre, profondeur d'analyse et restitution.

02**Accompagnement****Services récurrents**

Suivi, sensibilisation et assistance convenue.

03**Assurance****Prime de l'assureur**

Garanties, plafonds, franchises et fiscalité.

04**Incident****Services mobilisés**

Forfait ou intervention selon le contrat.

À convenir lors du cadrage

Mise en place, partage de valeur, facturation, devise et taxes à préciser ensemble.
Honoraires cyber, prime et commissions éventuelles séparés ; frais initiaux et récurrents lisibles.

BÉNÉFICES DU PROGRAMME

Une offre utile à l'établissement et à ses clients

Le partenariat enrichit la relation commerciale avec des prestations de prévention concrètes.

POUR LA BANQUE

Renforcer la relation

Un service pour les clients entreprises.
Des chargés d'affaires mieux préparés.
Un parcours simple à proposer.
Un suivi des prestations réalisées.

POUR L'ASSUREUR

Éclairer les décisions

Des constats techniques documentés.
Des actions de prévention suivies.
Une préparation de la réponse.
Des échanges client mieux structurés.

POUR L'ENTREPRISE

Agir sur les priorités

Une synthèse pour le dirigeant.
Un plan d'action proportionné.
Un contact identifié en cas d'incident.
Des garanties expliquées.

**L'objectif commun : faire progresser la préparation cyber des entreprises,
avec des résultats observés et des engagements explicites.**

GOUVERNANCE

Un lancement maîtrisé, une coopération durable

Des rôles explicites, des informations utiles et une organisation adaptée à chaque marché.

01 Des responsabilités définies

Un sponsor et un référent par partie. L'assureur conserve la souscription et les sinistres ; Neurosec assure ses missions.

02 Des données partagées à bon escient

Finalités, accès, hébergement, transferts et conservation convenus. La banque n'accède pas automatiquement au détail des vulnérabilités.

03 Un circuit d'incident préparé

Contacts, déclaration, premières actions et intervenants identifiés. Délais d'assistance, périmètre et obligations définis avant lancement.

04 Une annexe pour chaque pays

Habilitations, contrats, garanties, devises et règles locales validés. Extension conditionnée aux résultats et à la capacité de livraison.

PROCHAINE ÉTAPE

30 jours pour cadrer votre premier pilote

Choisissons ensemble un premier marché, un segment de clientèle et un modèle de coopération.

SOUS 10 JOURS

Aligner les équipes

Sponsors, pays et portefeuille cible.

SOUS 20 JOURS

Construire le montage

Services, responsabilités et budget.

SOUS 30 JOURS

Décider du pilote

Note de cadrage et accord de lancement.

Parlons de votre projet

L'équipe Neurosec

Cabinet d'audit et de conseil
en cybersécurité

+33 7 80 97 59 69

+229 01 61 27 31 44

bonjour@neurosec.fr

bonjour@neurosec.co