



DOCUMENTATION TECHNIQUE

Notre approche pour la sécurité de vos échanges et le développement de votre commerce

SecuriTrade — Protégez vos échanges,
développez votre commerce

Version 1.0 – Juillet 2026
securitrade0@gmail.com

Sommaire

1. Notre méthode

Les 4 étapes de tout accompagnement SecuriTrade

2. Sécurité — Détection des menaces liées à l'identité (ITDR)

Ce que nous surveillons, comment, et ce que vous recevez

3. Sécurité — Gestion de la surface d'attaque

Méthodologie de cartographie et de priorisation des risques

4. Commerce — Étude de marché à l'export

Cadre d'analyse et critères de décision

5. Commerce — Boutique e-commerce

Approche technique, sécurité des paiements, conversion

6. Cadres réglementaires par zone

RGPD, USMCA, ZLECAf, RCEP

7. Contact

Nous joindre

NOTRE APPROCHE

1. Notre méthode

Que votre besoin concerne la sécurité de vos échanges ou le développement de votre commerce à l'international, nous suivons toujours la même démarche en quatre étapes, pensée pour rester actionnable à chaque étape plutôt que de produire un rapport que personne ne lit.

01 — Échange initial

Un premier rendez-vous pour comprendre votre contexte, vos contraintes et l'objectif réel derrière la demande — pas uniquement le sujet déclaré.

02 — Diagnostic

Selon le sujet : analyse de votre exposition aux risques (identité, surface d'attaque) ou étude de faisabilité du marché visé, à partir de sources vérifiables.

03 — Plan d'action

Un document court avec des recommandations priorisées, un calendrier réaliste et un budget indicatif — pas un rapport générique de 40 pages.

04 — Mise en œuvre & suivi

Accompagnement dans l'exécution, avec des points de suivi réguliers pour ajuster la trajectoire si le contexte change.

SÉCURITÉ

2. Détection des menaces liées à l'identité (ITDR)

L'identité est aujourd'hui le point d'entrée le plus exploité par les attaquants : vol d'identifiants, contournement d'authentification multi-facteurs, détournement de session. L'ITDR consiste à surveiller en continu le comportement des comptes plutôt que de se limiter à un contrôle d'accès ponctuel.

Ce que nous surveillons

- Connexions présentant des signaux d'anomalie (localisation incohérente, appareil inconnu, horaires atypiques)
- Tentatives répétées de contournement de l'authentification multi-facteurs (MFA)
- Élévations de privilèges non justifiées par le rôle habituel du compte
- Créations ou modifications de comptes à privilèges administrateur en dehors des procédures prévues
- Comportements des identités non-humaines (comptes de service, jetons API) pouvant signaler une compromission

Ce que vous recevez

Un état des lieux de votre exposition actuelle (comptes à privilèges, méthodes d'authentification en place, lacunes de surveillance), accompagné de recommandations concrètes et priorisées — par exemple le renforcement du MFA sur les comptes à privilèges avant tout autre chantier.

SÉCURITÉ

3. Gestion de la surface d'attaque

La plupart des entreprises découvrent leurs failles après les attaquants, simplement parce qu'elles ne savent pas exactement ce qu'elles exposent sur Internet. Notre travail consiste à cartographier cette exposition avant qu'elle ne soit exploitée.

Méthodologie

- Recensement des domaines, sous-domaines et services exposés publiquement
- Identification des ports, protocoles et services actifs sur ces points d'entrée
- Repérage des certificats expirés, des panneaux d'administration exposés et des bases de données accessibles
- Classement des points d'exposition par niveau de risque réel, pas uniquement par sévérité technique théorique

Livrable

Une cartographie claire de votre surface d'exposition, avec un plan de remédiation priorisé : ce qu'il faut corriger en premier, ce qui peut attendre, et ce qui relève d'un choix assumé plutôt que d'un oubli.

COMMERCE

4. Étude de marché à l'export

Avant de recommander une stratégie d'entrée sur un marché, encore faut-il savoir si ce marché est réellement accessible. Notre étude répond à une question simple : oui, non, ou comment.

Ce que nous analysons

- La demande réelle pour votre offre sur le marché visé
- Les concurrents locaux déjà en place et leur positionnement
- Les barrières réglementaires et douanières applicables (voir section 6)
- Les prix pratiqués localement et votre marge de manœuvre
- Les canaux de distribution pertinents pour votre secteur

Livrable

Un rapport qui conclut clairement : le marché est-il accessible (oui/non), et si oui, comment y entrer (exportation directe, partenaire local, plateforme en ligne) — sans jargon ni tour de table interminable.

COMMERCE

5. Boutique e-commerce

Que votre boutique soit à créer de A à Z ou déjà existante mais peu performante, notre approche reste structurée autour de trois piliers : l'architecture technique, la sécurité des paiements, et la conversion.

Architecture

Choix de la plateforme adaptée à votre volume et votre budget, structuration du catalogue, intégration de la livraison.

Sécurité des paiements

Mise en place conforme aux standards du secteur (norme PCI-DSS pour le traitement des paiements par carte), chiffrement des données sensibles.

Conversion

Optimisation des fiches produits, simplification du tunnel d'achat, et référencement naturel (SEO) pour capter la demande existante.

RÉFÉRENCE

6. Cadres réglementaires par zone

Chaque zone géographique a ses propres règles. Voici, en bref, les cadres que nous prenons en compte selon la zone visée par votre projet d'expansion.

Cadre	Ce qu'il faut retenir
RGPD	Encadre la collecte et l'usage des données personnelles. S'applique dès qu'un client final est situé dans l'UE, quel que soit le pays d'origine.
USMCA	Fixe les règles douanières entre États-Unis, Mexique et Canada. Accord actuellement en cours de renégociation depuis juillet 2026 —
ZLECAf	Projet de marché unique entre 54 pays africains, visant à réduire les barrières douanières internes. Mise en œuvre encore progressive
RCEP	Accord de libre-échange entre 15 pays d'Asie-Pacifique, simplifiant les règles douanières et d'origine des produits entre eux.

Ce tableau est une synthèse pédagogique et ne constitue pas un avis juridique. Chaque projet fait l'objet d'une vérification spécifique au moment de l'étude de marché.

CONTACT

7. Nous joindre

Cette documentation présente notre approche générale. Chaque situation étant différente, le meilleur point de départ reste un échange direct pour évaluer ce qui s'applique concrètement à votre cas.

Email : securitrade0@gmail.com

Prise de rendez-vous : cal.eu/josias-kpoka-xaqtht/consultation-securitrade