



CHAINSHIELD.MA - SCRIPT DE DÉMO

Événement : Huawei Cloud ICT Competition 2025
Durée totale : 7 minutes (5 min présentation + 2 min démo live)
Présentateur principal : Kaouthar Belkebir
Support technique : Abdellatif Tazarni (backstage)



TIMING GLOBAL

Segment	Durée	Responsable	Contenu
Introduction	0:00-0:30	Kaouthar	Accroche + équipe
Problème	0:30-1:30	Kaouthar	Stats + cas réel
Solution	1:30-2:30	Kaouthar	ChainShield présentation
Démo Live	2:30-4:30	Kaouthar + Mouad	Écran partagé
Tech & Huawei	4:30-5:30	Abdellatif	Architecture
Business Model	5:30-6:15	Kaouthar	Pricing + marché
Conclusion	6:15-7:00	Kaouthar	Call to action



SCRIPT DÉTAILLÉ (Phrase par phrase)

[0:00-0:30] INTRODUCTION - ACCROCHE FORTE



Objectif : Capturer l'attention immédiatement

Kaouthar (debout, centre scène) :

"Bonjour à tous. Imaginez : vous êtes RSSI d'une grande banque marocaine. Vous investissez des millions dans la cybersécurité. Firewalls, antivirus, formations... Tout est parfait."

[PAUSE 2 secondes - regard vers le jury]


"Et pourtant, un matin, vous découvrez que 50 millions de dirhams ont été volés. Non pas par une attaque directe... mais par un petit fournisseur de services IT que personne ne surveillait."

[Clic slide - apparition logo ChainShield]

"Nous sommes ChainShield.MA, et nous résolvons ce problème. Je suis Kaouthar Belkebir, CEO, accompagnée de Reda, Abdellatif, Ikram et Mouad."

[Transition slide équipe - 3 secondes]

[0:30-1:30] LE PROBLÈME - DONNÉES CHOC

 **Objectif** : Prouver l'urgence avec des chiffres

Kaouthar :

"Voici la réalité des cyberattaques en 2024."

[Clic slide - stat 61%]

"61% des cyberattaques passent par les fournisseurs. Pas par la cible principale, mais par le maillon faible de la chaîne."

[Clic - 3 statistiques apparaissent]

"4.5 millions de dollars : le coût moyen d'une seule attaque supply chain."

"287 jours : le temps moyen pour détecter qu'un fournisseur est compromis."

"Et au Maroc ? 40% des entreprises n'ont AUCUN outil pour surveiller leurs fournisseurs."


[Clic slide - cas NotPetya]

"Cas réel : 2017, NotPetya. Un fournisseur ukrainien de logiciel comptable est compromis. Résultat ? 10 milliards de dollars de dégâts dans le monde. Maersk, FedEx, des géants paralysés... parce que personne ne surveillait ce petit fournisseur."

[Regard caméra]

"La question n'est plus SI votre supply chain sera attaquée, mais QUAND."

[1:30-2:30] LA SOLUTION - CHAINSHIELD

 **Objectif** : Présenter la solution en 3 points clés

Kaouthar :

[Clic slide - logo ChainShield grand format]

"ChainShield.MA est la première plateforme africaine de protection des chaînes d'approvisionnement numériques."

[Clic - 3 blocs apparaissent : Visualisation, IA, Monitoring]

"Trois innovations majeures :"

[Pointer le bloc 1]

"UN : Visualisation 3D interactive. Vous voyez TOUTE votre chaîne d'approvisionnement en un coup d'œil. Qui est connecté à qui. Qui est à risque."

[Pointer le bloc 2]

"DEUX : Intelligence Artificielle explicable. Notre algorithme scanne et note chaque fournisseur de 0 à 10. Mais contrairement aux boîtes noires, nous expliquons POURQUOI un fournisseur est dangereux."

[Pointer le bloc 3]

"TROIS : Monitoring 24/7. Dès qu'une vulnérabilité critique apparaît chez un de vos fournisseurs, vous êtes alerté en temps réel."

[Clic slide - workflow 4 étapes]

"Le workflow est simple : Connectez vos fournisseurs. Nous scanons avec Shodan, CVE, OSINT. L'IA calcule le score. Vous recevez un rapport exécutif PDF."

"Temps total ? Moins d'une heure. Pour ce qui prendrait des semaines manuellement."

[2:30-4:30] DÉMO LIVE - LA PARTIE MAGIQUE ✨

 **Objectif :** Montrer que ça marche vraiment (pas de mockup)

Kaouthar :

"Assez de slides. Voyons ChainShield en action. Mouad, tu prends l'écran ?"

[Mouad partage écran - Dashboard ChainShield ouvert]

[2:30-2:50] Dashboard (20 secondes)

Mouad (narration calme) :

"Nous voici dans le dashboard d'AttijariWafa Bank, client fictif pour la démo."

[Pointer les KPIs en haut]

"156 fournisseurs sécurisés. 23 alertes moyennes. 7 risques critiques à traiter. Score global : 8.2 sur 10."

[Scroll vers tableau fournisseurs]

"Ici, la liste complète. Regardez, chaque fournisseur a son code couleur."

[2:50-3:20] Détail Fournisseur (30 secondes)

[Clic sur fournisseur rouge : "TechSupply.ma"]

Mouad :

| "Prenons TechSupply.ma. Score : 3.2 sur 10. Rouge. Critique."

[Page détails s'affiche]

| "Pourquoi ? Notre système a détecté 3 CVE critiques non patchées depuis 45 jours."

[Pointer section "Findings"]

| "CVE-2024-1234 : injection SQL. Gravité : 9.8 sur 10."

| "Port SSH exposé sur Internet sans authentification double facteur."

| "Certificat SSL expiré depuis 2 semaines."

[Kaouthar interrompt]

Kaouthar :

| "Et là, décision business immédiate : on suspend ce fournisseur jusqu'à correction. Pas de débat, pas d'analyse pendant des jours. L'info est claire."

[3:20-3:50] Scan Temps Réel (30 secondes)

Mouad :

| "Maintenant, scan en temps réel d'un nouveau fournisseur."

[Clic bouton "Nouveau scan" - modal s'ouvre]

| "Je lance le scan de... Logistique Express Maroc."

[Barre de progression : "Scanning avec Shodan..."]

[5 secondes d'attente - musique tension]

[Résultats apparaissent]

| "Terminé. 12 secondes. Le système a trouvé 4 ports ouverts, dont un serveur FTP non sécurisé."

[Kaouthar]

Kaouthar :

| "12 secondes pour ce qu'un analyste ferait en 2 heures."

[3:50-4:20] Visualisation 3D (30 secondes)

[Mouad change d'onglet - Vue 3D]

Mouad :

| *"Et maintenant, la visualisation 3D."*

[Graphe 3D apparaît - boule bleue au centre, satellites verts/jaunes/rouges]

| *"Le nœud bleu, c'est AttijariWafa Bank. Les satellites, ce sont les fournisseurs."*

[Rotation 3D - zoom sur zone rouge]

| *"Vert : fournisseurs sains. Jaune : surveillance. Rouge : action immédiate requise."*

[Clic sur nœud rouge - popup détails]

| *"Un clic, et j'ai tous les détails du fournisseur."*

[Kaouthar]

Kaouthar :

| *"Aucun concurrent ne propose cette visualisation. Nous sommes les premiers."*

[4:20-4:30] Rapport PDF (10 secondes)

[Mouad clique "Générer rapport"]

Mouad :

| *"Dernier point : génération rapport PDF pour le RSSI."*

[PDF se télécharge - aperçu rapide 3 secondes]

| *"Rapport complet, prêt à être présenté au board."*

[Fin démo - retour à Kaouthar]

[4:30-5:30] ARCHITECTURE HUAWEI CLOUD

 **Objectif :** Montrer l'utilisation intensive de Huawei Cloud

[Abdellatif rejoint Kaouthar - slide architecture]

Abdellatif :

| *"ChainShield est 100% powered by Huawei Cloud. Voici notre architecture."*

[Pointer services sur schéma]

"Frontend et Backend hébergés sur ECS - Elastic Cloud Server."

"Base de données PostgreSQL managée sur RDS. Zéro maintenance pour nous, haute disponibilité garantie."

"Notre modèle d'Intelligence Artificielle tourne sur ModelArts. C'est là que la magie du scoring opère."

"Les rapports PDF sont stockés sur OBS - Object Storage Service."


"Et tout est protégé par le WAF Huawei contre les attaques DDoS et injections."

[Kaouthar reprend]

Kaouthar :

"5 services Huawei. Infrastructure scalable, sécurisée, et souveraine. Les données de nos clients restent en Afrique."

[5:30-6:15] BUSINESS MODEL & MARCHÉ

 **Objectif :** Montrer la viabilité économique

[Slide pricing]

Kaouthar :

"Notre business model : SaaS B2B avec 3 plans."

[Pointer les 3 colonnes]

"Plan Basic à 99 euros par mois pour les PME. Plan Pro à 499 euros pour les grandes entreprises. Plan Entreprise à 2000 euros et plus pour les banques et gouvernements."

[Slide marché]

"Le marché mondial de la cybersécurité supply chain : 12.5 milliards de dollars. Croissance 14% par an."

"Afrique du Nord seule : 850 millions de dollars. Et nous sommes les SEULS à cibler spécifiquement ce marché avec une solution souveraine."


[Slide clients cibles]

"Nos cibles prioritaires au Maroc : AttijariWafa Bank, INWI, OCP, Renault Tanger, les ministères..."

[Slide projections]

"Objectif année 1 : 25 clients, 137,000 euros de revenus récurrents. C'est réaliste. Conservateur même."

[6:15-6:45] AVANTAGES CONCURRENTIELS

 **Objectif** : Expliquer pourquoi on va gagner

[Slide comparaison vs concurrents]

Kaouthar :

"Pourquoi ChainShield va gagner face à SecurityScorecard et BitSight ?"

[Pointer tableau]


"UN : Prix. 99 euros vs 300 dollars. 3 fois moins cher."

"DEUX : Visualisation 3D. Eux ? Interface 2D ennuyeuse."

"TROIS : Focus Afrique. Nous comprenons le contexte local, la réglementation, les menaces spécifiques."

"QUATRE : Souveraineté. Données hébergées localement avec Huawei Cloud Morocco. Pas de serveurs américains."

[6:45-7:00] CONCLUSION - CALL TO ACTION

 **Objectif** : Finir en beauté, appel à l'action

[Slide finale - logo ChainShield + tagline]

Kaouthar (voix forte, confiante) :

"En résumé : ChainShield.MA protège les entreprises africaines contre les cyberattaques venant de leurs fournisseurs."

"Nous utilisons l'IA, la 3D, et la puissance de Huawei Cloud pour rendre la cybersécurité supply chain accessible, visuelle, et efficace."

[Regard direct jury]

"Notre MVP est prêt. Nous cherchons 3 clients pilotes pour démarrer en décembre, et un seed round de 150,000 euros pour scaler en 2025."

[Pause 2 secondes]

"Ensemble, construisons la confiance numérique des chaînes industrielles africaines."

[Sourire - applaudissements]

"Merci. Je suis prête pour vos questions."

CHECKLIST AVANT LA DÉMO

Technique

- ☐ Laptop chargé à 100% + chargeur branché
 - ☐ Connexion Internet stable (4G backup prête)
 - ☐ Application déployée et testée sur Huawei Cloud
 - ☐ Données de démo pré-chargées (AttijariWafa Bank + 10 fournisseurs)
 - ☐ Scan test réussi 3 fois (pas de surprise live)
 - ☐ Rapport PDF pré-généré (backup si génération échoue)
 - ☐ Graphe 3D fluide (pas de lag)
 - ☐ Navigateur : 3 onglets ouverts (Dashboard, 3D, Admin)
 - ☐ Zoom/résolution écran : lisible de loin
 - ☐ Pas de notifications/popup pendant la démo
-

Présentation

- ☐ Slides exportées en PDF (backup si Powerpoint crash)
 - ☐ Télécommande clicker testée
 - ☐ Timer visible (montre ou téléphone)
 - ☐ Eau disponible (gorge sèche = voix cassée)
 - ☐ Tenue professionnelle
 - ☐ Répétition chronométrée x3 minimum
 - ☐ Q&A préparée (voir section suivante)
-

Équipe

- ☐ Rôles clairs : Kaouthar présente, Mouad gère démo, Abdellatif tech support
 - ☐ Plan B si Kaouthar malade : Reda peut remplacer
 - ☐ Téléphones en mode avion (sauf 1 pour urgence)
 - ☐ Arrivée 30 min avant pour setup
-

Q&A : QUESTIONS PROBABLES DU JURY

Question 1 : "Comment vous différenciez-vous de SecurityScorecard ?"

Réponse Kaouthar :

"Excellente question. Trois différences majeures. UN : Visualisation 3D - eux ont une interface 2D tabulaire. DEUX : Prix - nous sommes 3 fois moins chers (99€ vs 300\$). TROIS : Focus Afrique - notre OSINT est adapté aux menaces locales, et nos données restent sur le continent avec Huawei Cloud. SecurityScorecard cible les US/Europe, nous ciblons l'Afrique."

Question 2 : "Votre modèle IA, quelle est sa précision ?"

Réponse Ikram :

"Pour le MVP, nous utilisons un algorithme règles + scoring basé sur les CVE et Shodan. Post-hackathon, nous entraînons un modèle ML sur 10,000+ fournisseurs avec RandomForest. Objectif de précision : 85% de prédiction des incidents dans les 90 jours. Nous validons avec des pentests réels par Reda."

Question 3 : "Pourquoi Huawei Cloud spécifiquement ?"

Réponse Abdellatif :

"Trois raisons. UN : ModelArts pour l'IA managée - impressionnant pour notre use case. DEUX : Souveraineté des données - crucial pour des clients comme les banques marocaines qui veulent hébergement local. TROIS : Rapport qualité-prix - meilleur que AWS/Azure pour notre budget startup."

Question 4 : "Vous avez déjà des clients ?"

Réponse Kaouthar :

"Nous avons des contacts avancés avec 2 entreprises pour devenir clients pilotes : une banque (que je ne peux pas nommer) et INWI. Objectif : signer en décembre 2024 après ce hackathon. Nous proposons 3 mois gratuits en échange de feedback."

Question 5 : "Quel est votre plus gros risque ?"

Réponse Kaouthar :

"Honnêtement ? L'adoption. Convaincre les RSSI marocains que surveiller les fournisseurs est aussi important que protéger leur infrastructure interne. C'est un changement de mentalité. Notre stratégie : offrir des audits gratuits pour prouver la valeur, puis convertir en abonnement."

Question 6 : "Vous êtes 5, qui fait quoi exactement ?"

Réponse Kaouthar :

"Je suis CEO - vision, clients, fundraising. Reda est notre expert pentesting - il valide que nos scans détectent bien les vraies vulnérabilités. Abdellatif gère toute l'infra backend et cloud. Ikram développe l'IA de scoring. Mouad code le frontend et la 3D. Équipe complémentaire, 0 overlap."

PLAN B : SI QUELQUE CHOSE CRASH

Scénario 1 : Internet tombe pendant la démo

Solution :

"Pas de panique. Voici une vidéo enregistrée hier de la démo complète. [Lancer vidéo backup sur USB]"

Scénario 2 : Application Huawei Cloud inaccessible

Solution :

"Nous avons une version locale Docker identique. [Basculer sur localhost]"

Scénario 3 : Graphe 3D lag/crash

Solution :

"Le graphe 3D rencontre un souci technique. Voici une capture vidéo de la visualisation. [Montrer GIF animé]"

Scénario 4 : On dépasse 7 minutes

Solution :

- Kaouthar surveille timer toutes les 60 secondes
 - Si à 6:00 on est seulement à la démo → **SKIP Business Model**, aller direct conclusion
 - Dire : *"Pour des raisons de temps, détails business dans le deck que vous recevrez"*
-

CONSEILS FINAUX

Pour Kaouthar (Présentatrice)

1. **Respire** : 3 grandes respirations avant de monter sur scène
2. **Contact visuel** : Alternier entre juges (pas fixer le sol ou les slides)
3. **Sourire** : Même si stressée, sourire = confiance

4. **Pauses** : Après chaque phrase importante, pause 1-2 secondes
5. **Gestuelle** : Mains visibles, pas dans les poches
6. **Voix** : Parler 20% plus lentement que d'habitude (stress accélère)
7. **Passion** : Montrer l'excitation, pas juste réciter

Pour Mouad (Démo)

1. **Smooth** : Pas de mouvement brusque de souris
2. **Narration** : Expliquer AVANT de cliquer (pas après)
3. **Backup** : Si un clic ne marche pas, avoir Plan B immédiat
4. **Zoom** : Interface à 125% minimum (lisible fond de salle)

Pour Toute l'Équipe

1. **Confiance** : Vous avez bossé dur, vous MÉRITEZ de gagner
2. **Amusez-vous** : Si vous kiffez, le jury kiffe aussi
3. **Soyez vous-mêmes** : Pas besoin d'être corporate, restez authentiques



CHECKLIST POST-DÉMO

Après la présentation :

- ☐ Remercier le jury
- ☐ Prendre photo équipe devant banner Huawei
- ☐ Partager sur LinkedIn immédiatement (#HuaweiICT #ChainShieldMA)
- ☐ Collecter emails juges pour follow-up
- ☐ Débrief équipe : qu'est-ce qui a marché / raté ?
- ☐ Préparer pitch ascenseur 30s pour networking après



VOUS ALLEZ DÉCHIRER ! 

Bonne chance l'équipe ChainShield !