

Quoi de neuf ?

NOUVEAU PRODUIT

Nous parlons régulièrement avec nos clients et avec des PDG de PME à Montréal, plusieurs sont préoccupés concernant les factures de téléphone coûteuses. Nous avons envisagé et testé des **Solutions de Service téléphonique IP** au cours des derniers mois et en avons trouvé une qui répond à nos normes et aux différents besoins de notre clientèle. Il s'agit de **Business Voice** de la plateforme **Microsoft Office 365**. Si vous souhaitez profiter des avantages que cette solution vous offre comme la qualité des appels & les fonctionnalités de pointe, alors appelez-nous au **514-830-8184**. En tant que **Partenaire MS**, il nous fera plaisir de vous aider et de vous guider.

Juillet 2021



Cette publication mensuelle est une gracieuseté de **Bernard Houde**, Président de **CISM Gestion Informatique**.

Notre Mission est de vous aider à réaliser vos projets de croissance grâce à nos solutions innovantes en matière de Serveurs, de Logiciels, de Cloud, de Sécurité, de Maintenance et de Surveillance en temps réel. Nos mots d'ordre sont **Efficacité, Fiabilité et Sécurité**.



Emmenez Votre Entreprise Au Niveau Supérieur Avec Ces Solutions Technologiques

Cette année, lorsque vous fixerez des objectifs pour votre entreprise, il y a de fortes chances qu'un de ces objectifs soit lié à la croissance. C'est un objectif commun. Vous avez les yeux rivés sur l'acquisition de nouveaux clients. Vous êtes prêt à faire passer leur entreprise au niveau supérieur. Cependant, le défi est de passer vous-même à ce niveau supérieur. Si vous effectuez une recherche sur le Web pour savoir comment développer votre PME, vous trouverez tellement de résultats que vous ne saurez pas quoi en faire. Cela sera frustrant et pénible.

Ce mois-ci, nous voulons éliminer une partie de cette frustration et partager des idées sur la façon d'utiliser des solutions technologiques afin d'élaborer une stratégie de croissance qui fonctionne pour votre PME, vos besoins et vos objectifs globaux. Il y a 4 domaines où la technologie brille vraiment : l'automatisation, l'accès,

l'engagement et la sécurité.

Automatisation

Il existe des outils d'automatisation qui aident pour tout, **de la facturation au service client**. Un bon exemple est un logiciel simulant une conversation sur internet. Grâce aux avancées majeures de l'intelligence artificielle (IA), ces logiciels sont plus utiles que jamais. Tout ce que vous avez à faire est d'en brancher un sur votre site Web et il pourra gérer un nombre surprenant de problèmes de service client. Il pourra aussi diriger les clients et les conduire à de vrais humains au sein de votre organisation. Par conséquent, quand vous pouvez diriger les prospects, cela facilite le suivi de ces prospects, augmentant parfois vos ventes et votre croissance.

Accès

Grâce au Cloud, vous avez le potentiel d'accéder à pratiquement

Suite à la page 2

Suite de la page 1

n'importe quelle partie de votre PME de n'importe où, y compris vos employés. Cela rend le modèle de travail à distance (ainsi que le modèle hybride) beaucoup plus facile à mettre en œuvre. De plus, si vous sauvegardez régulièrement des données critiques sur le Cloud sécurisé, vous n'aurez jamais à vous soucier de perdre ces données critiques. Mais ce qui est vraiment génial avec le Cloud, c'est qu'il est **automatiquement évolutif et entièrement personnalisable**. Le Cloud évolue avec vous, ce qui signifie que **vous économisez de l'argent** quand vous n'êtes plus lié aux modèles traditionnels.

Engagement

C'est peut-être la saison des mariages, mais nous ne parlons pas d'un mariage - avec des «cloches de mariage». La technologie vous permet d'interagir avec les clients et les prospects d'une manière que vous n'aviez jamais pu le faire auparavant. Les plateformes de médias sociaux vous offrent des outils pour interagir avec les clients. De Facebook à LinkedIn, ces plateformes disposent d'outils pour **se connecter à des données démographiques** spécifiques. Vous pouvez publier des vidéos, partager du

contenu et interagir simplement avec les clients et votre communauté. Ce genre de choses vous met, vous et votre marque, devant de nouveaux clients.

Sécurité

Nous avons gardé ce sujet pour la fin parce que c'est un gros problème auquel tout le monde ne pense pas, mais il est absolument crucial. Sachez qu'en même temps que votre entreprise grandit, vos besoins informatiques augmentent et changent aussi. **Vous devez vous assurer que votre réseau est prêt à relever le défi de la croissance**. Vous devez aussi voir à ce que vos employés disposent des outils et des ressources dont ils ont besoin pour assurer la sécurité de votre entreprise. Il existe de nombreuses menaces, de la menace interne de défaillance matérielle à la menace externe des logiciels malveillants et des cybercriminels. Avec plus d'entreprises passant à un modèle de travail à distance ou hybride, **vos besoins en matière de sécurité informatique devraient être la priorité absolue**.

Enfin, lorsque vous intégrez différentes technologies à votre PME, n'oubliez pas que vous n'aurez jamais à le faire vous-même. Si vous avez besoin d'aide ou souhaitez maximiser les avantages des technologies que vous utilisez ou désirez utiliser, alors travaillez en collaboration avec votre Fournisseur de Services gérés ou votre partenaire informatique. Ils sont là pour répondre à vos questions et vous aider à optimiser votre entreprise pour atteindre vos objectifs de croissance.

“Pour maximiser les avantages de vos technologies actuelles ou de celles que vous souhaitez utiliser, il est préférable de collaborer avec un Fournisseur de Services gérés .”

Télécharger notre Guide **GRATUIT** : « Les 10 Indispensables d'un Plan de Continuité des Opérations en cas de Catastrophe pour toute PME »

Vous apprendrez:



- Votre PME est-elle protégée et **préparée à faire face** à toute catastrophe, et comment ne pas perdre, en un instant, tout ce pourquoi vous avez travaillé si fort;
- Vos employés sauraient-ils, par exemple, où se diriger, qui appeler, comment se connecter et accéder aux données de votre entreprise à distance;
- **10 stratégies** de planification **importantes** à mettre en place dès maintenant pour **économiser temps & argent**, et pour **vous protéger des catastrophes courantes d'effacement de données** (ex.: risques naturels, erreurs humaines, cybercriminels, pannes matérielles & corruption de logiciels);
- **Liste de contrôle** pour faire vous-même votre Plan.

Demandez votre guide **GRATUIT** dès aujourd'hui sur: <https://www.cisminformatique.com/10indispensables/>

Obtenez plus de conseils, d'outils & de services gratuits sur notre site Web: www.cisminformatique.com
(514) 830-8184

Pleins feux sur nos précieux clients

Oratex Inc. a été fondé en 1989, en tant qu'une petite entreprise de tissus approvisionnant l'industrie du vêtement. D'une simple compagnie à un fournisseur de tissus haut de gamme, Oratex Inc. a su s'adapter à la modernisation, tout en gardant la qualité de son produit et sa fidélité envers la clientèle.

Ce manufacturier Nord-Américain fabrique des tissus spécialisés, il se concentre dans le tricot circulaire des tissus extensibles, les tissus Ignifuges ainsi que les tissus Écologiques. De plus, il est doté des plus récentes machines, d'une connaissance approfondie en matière de tissus et d'une facilité à comprendre les besoins de sa clientèle. Aujourd'hui, leurs produits sont vendus internationalement et ils sont à la pointe du standard de qualité.

« ...L'arrivée de CISM a été une bénédiction... nous avons la **tranquillité d'esprit de pouvoir compter sur une équipe TI., même dans un environnement changeant.** Leur connaissance de l'industrie et leur rapidité d'action confirment en tout point notre choix judicieux ».



ORATEX Inc. fait confiance à CISM Gestion Informatique pour la gestion et la sécurité de l'ensemble de son parc informatique.

Compétences générales, résultats solides

La parentalité ne semble pas liée aux affaires, mais d'après mon expérience, elle est très liée aux compétences interpersonnelles et ces compétences sont nécessaires pour les affaires. Il y a 4 compétences relationnelles clés, souvent appelées « compétences générales », dont je veux vous parler : la Reconnaissance, l'Écoute, le temps de Grâce et la Vision.

Reconnaissance

Comment vous sentez-vous lorsque vous recevez une note de remerciement ? Les gens n'oublient jamais quand ils reçoivent une note de remerciement manuscrite. Un texto ou un email c'est bien, mais ils durent une journée. Les gens aiment ressentir de la gratitude. Ils aiment la partager et la recevoir. Les notes de remerciement éliminent les obstacles, alors prenez-en l'habitude.

Écoute

Écoutez plus longtemps et écoutez mieux. Lorsque vous parlez avec quelqu'un, encouragez les longues pauses. Laissez le silence faire le gros du travail. Vous n'avez pas à vous précipiter dans une réponse ou une réponse avant de penser à ce qu'une personne dit. Ceci est utile dans les ventes et avec les rapports directs. Permettez-vous de rester silencieux pour que l'autre personne puisse parler. N'avez pas peur de poser des questions ouvertes comme « Comment cela s'est-il passé pour vous ? »

Temps de Grâce

Il s'agit de choses qui vous font gagner du temps. Envisagez d'utiliser des systèmes afin d'effectuer plusieurs tâches à la fois. Par exemple, placez un vélo sous le bureau pour vous entraîner pendant que vous travaillez à votre bureau. Autre chose à considérer : les courriels programmés. Planifiez un



courriel à envoyer à une heure précise et ajoutez des liens dans les courriels pour planifier l'heure sur votre agenda. Un autre outil permettant de gagner du temps est la transcription de la parole en texte. Cela garantit que vous avez un enregistrement de chaque conversation que vous pouvez référencer au besoin.

Vision

Décomposez votre vision en petites parties. Au lieu de vous sentir dépassé par quelque chose de grand, choisissez un objectif plus petit pour le mois. Faites-le avec tout le monde dans votre organisation. Décomposez les objectifs de chacun en plus petites parties. Cela facilite le suivi au cours d'un trimestre ou d'une année. Allez même jusqu'à créer un tableau de vision. Ajoutez des images de ce que vous voulez réaliser. Rendez votre vision visuelle. Enfin, notez vos réalisations dans le cadre de votre vision. Où êtes-vous maintenant et où voulez-vous être au cours des trois prochaines années ?

P.S. N'oubliez pas de consulter le webinaire Petra Coach « Soft Skills, Solid Skills » sur PetraCoach.com/soft-skills-solid-results-with-bea-wray.



Bea Wray est une entrepreneure, innovatrice, mentor et auteur de "What An MBA Taught Me... But My Kids Made Me Learn". Elle a fondé et vendu SourceHarbor Inc. et a consulté plus de 300 entreprises dans le monde. Ancienne présidente de ForbesBooks, elle a animé le podcast "The Front Porch, Savannah's: Engage SGTV, TEDx" et la conférence "GeekEnd Innovation". Avec des années d'expérience et un MBA avec distinction de Harvard Business School, elle est toujours à la recherche de la prochaine opportunité.

■ En tant que propriétaire d'entreprise, êtes-vous prêt pour l'avenir de l'informatique ?

Au cours de la dernière année, beaucoup d'entreprises ont passé à un modèle de travail à distance ou hybride. Cela signifiait évidemment que ces entreprises devaient changer leur mode de fonctionnement, notamment en passant radicalement aux services basés sur le cloud et en revoquant leur sécurité informatique. Malgré ces changements, plusieurs entreprises ne sont pas là où elles devraient être. Il existe encore des lacunes dans leur infrastructure cloud et leur sécurité. Comment comblez-vous ces lacunes ?

Mettez davantage l'accent sur la sécurité et la surveillance de votre réseau. Autant vous avez besoin d'une sécurité informatique solide de votre côté, autant chaque employé a besoin d'une sécurité informatique solide de son côté. Non seulement chaque appareil a besoin d'une sécurité de point de terminaison, mais vous ne pouvez pas non plus oublier la surveillance des performances. Cela vous donne la possibilité de voir les menaces potentielles sur votre réseau en temps réel, ce qui signifie que vous pouvez réagir en conséquence et arrêter les attaques potentielles ou les

pannes matérielles. Pendant que vous travaillez avec votre partenaire de sécurité informatique, discutez des options de surveillance et offrez-vous un outil supplémentaire pour la protection de votre entreprise. Forbes, le 15 avril 2021

■ 3 Façons Clés de Garder votre Entreprise en Mode de Croissance

1. Talents. Vous devez embaucher une équipe désireuse et capable de relever le défi de la croissance. Vous voulez des personnes qui sont non seulement talentueuses dans leur domaine, mais qui correspondent également à la culture de votre entreprise, qui sont avides d'apprendre et prêtes à résoudre des problèmes, et vous devez être tout aussi disposé et capable de les récompenser pour leur talent.

2. Innovation. Lorsque vous avez une équipe talentueuse à vos côtés, l'innovation devient plus facile. Vous devez développer en permanence les produits et services que les clients souhaitent acheter. Comprenez vos clients et leurs problèmes au plus haut niveau afin de pouvoir apporter des solutions innovantes.

3. Responsabilité. Au fur et à mesure que votre équipe et votre entreprise grandissent, vous devez mettre davantage l'accent sur la responsabilité. Suivez tout et associez des indicateurs de performance clés (KPI) à chaque objectif et projet. Mais ne vous contentez pas de tenir les gens responsables d'atteindre certains objectifs - tenez-les responsables lorsqu'ils réussissent; c'est-à-dire, assurez-vous que les victoires sont célébrées en cours de route. Inc., 8 avril 2021

■ ÊTES-VOUS ENCORE DANS LE CLOUD ?

Certaines entreprises ont essayé d'éviter le cloud. Il existe des craintes persistantes que les services basés sur le cloud ne soient pas aussi sécurisés que leurs homologues non cloud. Cependant, les services cloud sont plus importants que jamais et les fournisseurs de services sont pleinement conscients qu'ils doivent répondre aux besoins de sécurité informatique d'aujourd'hui.

Pour les entreprises encore incertaines, on estime que 97% des entreprises utilisent déjà des services cloud. Vous ne le réalisez peut-être pas, mais les services cloud sont très répandus. Même les entreprises qui hésitent à rejoindre le cloud peuvent déjà en faire partie. La plupart des applications de messagerie et de communication sont basées sur le cloud. Si vous utilisez pratiquement n'importe quel service Google ou Microsoft, vous avez rejoint le cloud.

L'essentiel est que la sécurité numérique est la priorité absolue pour les plateformes cloud. Non seulement ces prestataires doivent répondre aux exigences de leurs clients, mais ils doivent également suivre les règles et réglementations internationales. Si vous souhaitez conserver vos données sauvegardées et sécurisées, le cloud est votre solution. Forbes, 1er avril



"He opened his email and saw the attachment from an unknown source. His hand slowly reached to click on the paper clip. He had no idea what horror awaited him..."