

Quoi de neuf ?

Aujourd'hui, les **mesures** de Sécurité informatique que nous avons mis en place ces dernières années **ne sont plus suffisantes** face aux nombreuses menaces des cyber-criminels.

Inscrivez-vous, sans tarder, à notre **Webinaire sur la CyberSécurité** qui sera présenté en direct le **28 octobre** prochain :

cisminformatique.com/webinaires/

Bernard dévoilera ce qui se trame dans le monde de la Cybercriminalité et vous enseignera comment sécuriser votre entreprise.

Si vous prenez ce fléau au sérieux, alors n'hésitez pas à parler de ce webinaire à vos consoeurs et confrères.



Voulez-vous être certain que Votre Entreprise est Protégée contre une Catastrophe ?

Saviez-vous que **93% de toutes les entreprises** qui n'ont pas mis en place de « Plan de reprise après sinistre » lorsqu'elles subissent un dommage lié aux données font faillite dans l'année suivant cette catastrophe ? Et pourtant, **68% des entreprises** n'ont pas mis en place de « Plan de reprise après sinistre ».

De nos jours, perdre l'accès aux données de votre entreprise pourrait très bien signifier **tout perdre**. Cela signifie qu'à mesure que les données deviennent **un produit de plus en plus important** pour les entreprises de tous types et de toutes tailles, alors il en va de même pour le fait d'avoir un plan pour **si** ou **quand** votre entreprise subit un sinistre ou une catastrophe.

L'idée de protéger votre entreprise contre une perte d'accès à vos données peut être affolante, mais ne vous inquiétez pas. En suivant les étapes énumérées dans cet article, vous pouvez vous assurer que votre entreprise est prête à relever le défi.

Cependant, avant d'entrer dans ces étapes, il y a une distinction que vous devez comprendre : la différence entre un « Plan de continuité d'activités » et un « Plan de reprise après sinistre ». Un « Plan de continuité des activités » est avant tout proactif, en ce sens qu'il s'agit d'une **stratégie** par laquelle une entreprise peut continuer à fonctionner, quel que soit le type de catastrophe ou de revers qui lui arrive. Un « Plan de reprise après sinistre » est principalement réactif et concerne la façon dont une entreprise agit immédiatement après un sinistre quelconque - dans ce cas, un sinistre de perte d'accès à vos données.

Alors, maintenant que nous savons clairement ce qu'est un « Plan de reprise après sinistre », voici les étapes que votre entreprise peut suivre pour en créer un qui fonctionne pour vous et vos employés.

Étape 1 : Rassemblez les troupes et évaluez votre équipement



Octobre 2021



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

La technologie évolue rapidement et notre **Mission** est de **vous aider à suivre le rythme** grâce à nos solutions nouvelles en matière de Serveurs, Logiciels, Cloud, Sécurité avancée & Surveillance en temps réel. Nos mots d'ordre sont **Efficacité, Fiabilité et Sécurité**.

Nos 2 prochains Webinaires GRATUITS !

- ◆ **CyberSécurité** : 28 oct. 2021
- ◆ **Télétravail Sécurisé** : 25 nov. 2021

S'inscrire via notre Site Web :
cisminformatique.com/webinaires/

Suite à la page 2

Suite de la page 1

Dans la lutte contre les catastrophes de données, **tout le monde doit être à bord**. Sinon, il y aura toujours des trous dans votre plan de défense. C'est pourquoi l'adhésion de la direction - obtenir tout le monde dans l'entreprise, du PDG aux employés débutants - est cruciale. Vous avez besoin que tout le monde collabore de manière interfonctionnelle afin de protéger pleinement votre entreprise.

À partir de là, vous devez analyser en profondeur chacun des systèmes, applications et ensembles de données de votre entreprise, ainsi que la manière dont ils sont physiquement accessibles, afin de détecter toute vulnérabilité potentielle. Ensuite, vous devez déterminer quels systèmes sont absolument essentiels au fonctionnement de votre entreprise et pour fournir des produits et services à vos clients. Ce sont les fonctions qui devront rester opérationnelles, même après une perte d'accès à vos données.

Étape 2 : Créez votre stratégie de reprise après sinistre

Une fois que tout le monde est à bord et que vous comprenez vos actifs et leurs vulnérabilités, il est temps de formuler votre « Plan de reprise après sinistre ». Pour ce faire, vous devez **examiner votre budget, vos ressources, vos outils et vos partenaires dans cette entreprise**. Lorsque vous comprendrez combien de temps il faut à votre entreprise pour se remettre en ligne et le coût pour le faire,

« 68% des entreprises n'ont pas de "Plan de reprise après sinistre" en place »

vous aurez une bonne idée de la façon d'aller de l'avant.

Étape 3 : Testez votre stratégie

Aucun grand plan n'est complet sans le tester d'abord pour voir s'il fonctionnera. Mettez votre « Plan de reprise après sinistre » à l'essai pour **voir à quelle vitesse votre équipe réagit** pour résoudre le problème et voir si des améliorations doivent être apportées au processus. Ensuite, au moment où une catastrophe de données réelle se produit, votre entreprise saura comment l'arrêter et continuer à fonctionner sans aucun problème.

Bien que les étapes elles-mêmes ne soient pas difficiles à comprendre, préparer votre entreprise à lutter contre les catastrophes liées aux données demande beaucoup de travail. Cependant, le travail en vaut la peine s'il s'agit de protéger vos données. Pour récapituler, voici les **4 principales étapes d'action** que vous devez suivre pour formuler un « Plan de reprise après sinistre » :

1. Obtenez l'adhésion des dirigeants pour créer un « Plan de reprise après sinistre ».
2. Analysez et évaluez les systèmes, les applications et les données de votre entreprise pour comprendre comment ils pourraient être touchés.
3. Formulez votre plan de reprise afin de remettre votre entreprise en opération dans les délais que vous avez établis.
4. Testez votre plan avant de devoir le mettre en œuvre.

Suivez ces étapes et l'accès aux données de votre entreprise sera à l'abri de toute menace se présentant à vous.

TRUC de la semaine **GRATUIT** sur la CyberSécurité !



Ça n'arrive pas juste aux autres...

- un hacker qui vole des données critiques rendant votre bureau inutilisable;
- votre compte bancaire (carte de crédit) qui est compromis;
- la vie privée de vos clients qui est dévoilée.

Les cybercriminels inventent chaque jour de **NOUVELLES** façons d'infiltrer, voler et perturber votre entreprise. **ARRÊTEZ-LES** en vous éduquant

RÉGULIÈREMENT sur les nouvelles façons de **PROTÉGER** vos actifs !

Nos conseils hebdomadaires **rapides à lire** contiennent une **Solution unique et à jour** qui vous permettra de garder une longueur d'avance sur les malveillants.

Obtenez votre TRUC de la semaine de Cybersécurité **GRATUIT** au
cisminformatique.com/cyber-securite-conseil-de-la-semaine/

Pleins feux sur nos précieux clients

Depuis plus de 45 ans, **Soudure René Thibault Inc.** est un chef de file montréalais dans le domaine du Soudage général, la fabrication, l'installation de produits métalliques & de structures d'acier. L'entreprise est, entre autres, reconnue et récompensée pour son travail sur mesure. Elle offre son expertise tant aux entreprises qu'aux entrepreneurs en construction. Soudure René Thibault est fière de ses projets réalisés avec les Habitations Griffintown, Brasserie Mcauslan, Ubisoft Montréal, etc.

Avec une clientèle fidèle bâtie au fil des ans, ses valeurs reposent sur la proximité, le respect et le travail bien fait.

En 2020, elle annonçait son association au *Groupe ABM* (groupe d'entreprises détenant des expertises complémentaires) qui offre des Services intégrés dans le monde des métaux ouvrés. Ce groupe est une force de gestion opérationnelle et créateur de synergie dans l'Industrie de la Construction.

Soudure René Thibault Inc.

poursuit son rythme de croissance avec des solutions informatiques personnalisées et proposées par CISM.



Soudure René Thibault Inc. fait confiance à CISM Gestion Informatique pour les Services informatiques de son entreprise.

Ne renoncez pas à vous peu importe ce que les gens disent

Au bureau, dans notre zone d'expédition pour nos livres, il y a une petite étagère, affichant un exemplaire de chacun des six livres que j'ai écrits. Cependant, techniquement, un livre n'y est pas exposé : mon livre « *Profit First* ».

Maintenant, il y a une copie de « *Profit First* » sur l'étagère. Cependant, ce n'est pas la première copie que j'ai publiée - c'est une auto-édition. « *Profit First* » est le troisième livre que j'ai écrit, les 2 premiers étant « *The Toilet Paper Entrepreneur* » et « *The Pumpkin Plan* », tous deux publiés par *Penguin Random House*. Cependant, lorsque je leur ai présenté « *Profit First* », leurs mots exacts étaient les suivants : « Personne n'a besoin d'un autre livre comptable ».

Et ils ont refusé de le publier - du moins au début. Peu de temps après avoir été confronté à ce rejet, j'ai parlé à quelqu'un qui me parrainait à l'époque de mes frustrations de ne pas mettre « *Profit First* » entre les mains des propriétaires d'entreprise du monde entier parce que mon éditeur n'y croyait pas. Après m'être expliqué, mon mentor m'a laissé avec des mots que je suivrais dorénavant : « Fais-leur regretter ».

Je devais leur faire comprendre qu'en refusant de publier ce livre, ils commettaient une énorme erreur. J'avais confiance en mon livre. Je savais qu'il pourrait aider tant de propriétaires d'entreprise. Tout ce que j'avais à faire était de leur prouver.

C'est pourquoi j'ai d'abord dû auto-publier « *Profit First* ». **Et devinez quoi?** Il s'est vendu à tellement d'exemplaires que *Penguin Random House* est finalement revenu vers moi car ils voulaient acheter le livre et le republier dans une édition révisée et augmentée. « *Profit First* » est de loin mon livre le plus populaire, et il a aidé plus

de 600 000 propriétaires d'entreprise à appliquer la méthode et la mentalité du profit d'abord à leur entreprise.

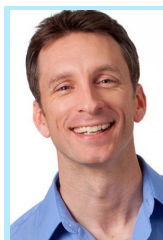
J'espère que partager cette histoire vous réveillera. Ne laissez pas les quelques opposants qui froissent le nez devant vos grandes idées dicter la direction que vous prenez dans votre entreprise et dans votre vie. S'ils ne partagent pas votre vision (au moins au début), cela ne signifie pas que vous avez une mauvaise vision - cela signifie simplement que vous devez redoubler d'effort et aller de l'avant. Vous devez croire en votre idée encore plus que vous ne l'avez déjà fait.



Si je n'avais pas tenu le coup et publié « *Profit First* », peu importe ce que mon éditeur a dit, il y aurait des milliers de propriétaires d'entreprise qui n'auraient pas autant de succès qu'ils en ont maintenant. Ils ont grandi, sélectionné leurs clients et automatisé leur entreprise d'une manière qui n'aurait pas été possible autrement.

Quelle est votre prochaine grande idée ?

Est-ce que la pensée de la façon dont cela pourrait aider les gens vous enflamme? Y a-t-il des gens dans votre vie, **même des gens qui se soucient de vous**, qui vous disent que votre idée ne fonctionnera pas ? Ne cédez pas. N'abandonnez pas vos rêves. Continuez à avancer et je vous promets que vous finirez par voir le succès que vous croyez déjà possible.



Mike Michalowicz est un auteur, entrepreneur et conférencier à succès. Il a écrit plusieurs livres à succès, dont son dernier « *Get Different* ». Il est actuellement l'hôte du segment « *Business Rescue* » sur *MSNBC's Your Business*. Il a précédemment travaillé comme chroniqueur des petites entreprises pour le journal « *The Wall Street* ».

■ Une menace massive pour les utilisateurs de Windows 10 ?

Les chercheurs en sécurité ont découvert une vulnérabilité dans la programmation de reconnaissance faciale de Windows Hello qui pourrait potentiellement avoir un impact sur les utilisateurs de Windows 10, **mais cela justifie-t-il beaucoup de crainte ?** Les experts disent non - du moins, pas à l'utilisateur moyen.

La vulnérabilité est liée au système de caméra de Windows Hello. Il utilise une caméra avec un capteur infrarouge et un capteur RVB. Cependant, seule l'image infrarouge est traitée lors de la reconnaissance faciale.

Cela signifie théoriquement que si quelqu'un mettait la main sur une image infrarouge de votre visage, il pourrait l'utiliser pour accéder à votre ordinateur - et c'est là que la menace commence à s'effondrer.

Chaque fois qu'un pirate a besoin d'un accès physique à l'ordinateur et à l'utilisateur de l'ordinateur, il ne perdra pas son temps **à moins que vous ne cachiez des données assez juteuses.**

Alors, ne vous inquiétez pas, utilisateurs de Windows 10, vous pouvez dormir tranquille en sachant que personne n'essaie de vous voler la face.

■ Maintien des relations de travail même lorsque vous travaillez à domicile

Lorsque vous travaillez à domicile, les liens précieux que vous tissez naturellement avec vos collègues de bureau seront difficiles à former et à maintenir, mais pas impossibles. **Voici quelques façons de nouer des relations avec vos collègues à la maison.**

Communiquez (et écoutez) souvent et bien. Cela signifie aller au-delà des simples vérifications de ralentissements quotidiens de la progression. Informez vos collègues des domaines dans lesquels ils pourraient s'améliorer et n'oubliez pas d'écouter (ou lire) vraiment ce qu'ils ont à dire. L'écoute active est aussi importante que votre façon de communiquer efficacement.

Créez des canaux pour bâtir des équipes solides. Des équipes fortes signifient une productivité et une satisfaction accrues de la part des

employés. Pour constituer des équipes solides, créez des canaux que ces équipes utiliseront pour communiquer tout au long de la journée.

Trouvez des opportunités pour les collègues de socialiser en ligne. Pour créer des liens entre vos collègues, **organisez des cafés en ligne** (ou des happy hours !), des concours, des compétitions & des cours. **Les collègues qui s'amuse ensemble travaillent bien ensemble !**

■ Que signifie le marché record des IPO de 2021 pour votre entreprise ?

Si vous êtes un propriétaire d'entreprise privée et que vous cherchez à rendre votre entreprise publique, c'est le moment. **IPO** signifie "Initial Public Offering".

Jusqu'à présent, 2021 a connu une moyenne annuelle d'**introductions en bourse** plus élevée que celles des 10 dernières années, rivalisant avec celle du boom des "dot-com". Pour profiter de la reprise, utilisez les 3 premières des 4 étapes de mise à l'échelle pour vous guider vers des gains de revenus incroyables :

1. Obtenez des clients « adopteurs précoces » pour vous aider à développer un produit qui différencie votre entreprise de la concurrence. Cela les amènera à vous apporter plus de clients.

2. Construisez un modèle commercial évolutif dans lequel vous pouvez changer la façon dont vous vendez, commercialisez, concevez, construisez, expédiez et entretenez vos produits. Vos coûts diminueront au fur et à mesure de votre croissance, ce qui vous aidera à générer plus de revenus à mesure que votre entreprise grandira.

3. Enfin, obtenez de plus en plus de liquidités, en développant des nouvelles régions & de nouveaux clients démographiques. Vous êtes maintenant prêt à lever du capital-risque !

Programme de Référencement

UN MERCI DE 500\$

EST À VOUS POUR CHAQUE RÉFÉRENCE QUI DEVIENT NOTRE CLIENT !



Pour des Informations ou une **RÉFÉRENCE** :

cisminformatique.com/programme-de-referencement/

ou

514-830-8184 (poste 101) .