

La proposition de valeur : une méthode efficace pour présenter votre offre?

Vous vous êtes lancés à votre compte depuis peu? Vous voyez un contrat intéressant, mais vous ne savez pas comment appliquer sur ce contrat. Allez-vous avoir besoin de vous présenter comme quand vous cherchiez un emploi? En fait, ce que vous allez proposer, c'est vos compétences, mais aussi un ou des services. Pour que votre futur client penche vers votre service plutôt qu'un autre, c'est la valeur que ledit service pourra lui apporter dans son quotidien. Ce qu'on appelle la « proposition de valeur » est ce qui différencie votre service d'un autre, ce qui vous différencie des autres. C'est, en d'autres mots, une valeur ajoutée pour votre futur client, quelque chose qui lui donnera plus que ce qu'il a sans votre service. Avec la [formation Maîtrisez et développez votre proposition de valeur](#), vous allez passer par toutes les étapes pour maîtriser les bases de ce qu'on appelle la « proposition de valeur ».

Les types de propositions

Vous commencez la rédaction de votre proposition, quand soudain vous vous apercevez que vous ne savez pas vraiment ce que veut recevoir votre client! Est-ce qu'il veut un CV? Une lettre de motivation? Une soumission détaillée? Ce sont trois documents entièrement différents qui ont chacun leur utilité. Ils ne se rédigent pas du tout de la même façon.

Il y a aussi d'autres formes de propositions. Ces formes, vous les survolerez pour comprendre comment les écrire et pour qui les écrire. En effet, votre client qui travaille en technologies de l'information ne s'attend peut-être pas nécessairement à recevoir les mêmes propositions qu'un Comptable Professionnel Agréé (CPA).

Selon son tempérament, votre client voudra recevoir des propositions différentes. Ce qui ajoute de la valeur à une personne rapide et droite au but n'ajoute pas nécessairement de la valeur à une personne perfectionniste. Vous ne capterez peut-être pas l'attention d'une personne perfectionniste en proposant un service rapide et efficace.

En affaires, ce n'est pas tout-à-fait la même démarche que sur le marché de l'emploi

Vous ne proposerez pas votre offre de la même façon en affaires que sur le marché de l'emploi, mais pourquoi? En effet, vous comprendrez que chercher un collaborateur pour la publication d'un ou de plusieurs articles de journaux

n'est pas la même chose que chercher un journaliste à temps plein à vos bureaux. Le directeur d'un journal, si il cherche un collaborateur pour des articles, s'attend à ce que sa collaboration repose sur certains termes qui lui garantissent que les articles seront conformes à sa politique éditoriale. Il ne formera pas un collaborateur à écrire des articles. Par contre, il formera un journaliste salarié à temps plein.

Le collaborateur journaliste ayant plus de libertés que le journaliste salarié, il rédigera évidemment selon ses propres termes, mais il sera limité par les résultats de sa négociation avec le directeur du journal.

L'aspect de la négociation est un facteur assez important de la proposition de valeurs en affaires. Vous négocierez probablement beaucoup plus si vous êtes un particulier en affaires que si vous êtes un salarié. Ceci va vous demander d'avoir de bonnes capacités de négociation, mais aussi, vous demandera une connaissance approfondie de votre propre offre de services pour la donner sous forme de valeur ajoutée pour votre client. Bref, soyez convaincant, selon le type de client que vous approchez.

L'orientation client : se mettre dans la peau du client pour savoir comment il prend ses décisions

L'orientation client est ce principe concret qui veut que vous écrivez pour votre client et non pour vous-même. Vous êtes conscient que votre client a des connaissances, une façon de voir les choses qui influencent sa façon de décider. Vous pouvez trouver votre soumission très convaincante, alors que votre client, de son côté, peut ne pas la trouver convaincante du tout, même si elle pleine d'arguments vrais.

Vous n'êtes pas sans savoir qu'une personne venant d'un milieu modeste n'a pas la même vision des choses qu'un négociant qui vient d'un milieu de hauts dirigeants très choyés. Vous savez, aussi, que la personne qui vient d'un milieu religieux et conservateur n'a pas la même manière de voir les choses que celle qui vient d'un milieu plutôt laïque.

Ce que vient vous montrer notre formation, c'est que vous écrivez votre proposition pour votre client. Plus vous en savez sur votre client (dans la mesure de ce qui peut se savoir), plus vous pourrez le convaincre aisément. Ainsi, même si vous êtes une personne qui est ferrée de politique, si vous proposez quelque chose à un média de gens qui ne font jamais référence à la politique dans leur entreprise, vous vous abstenrez de vous baser sur la politique dans votre offre. Si vous abordez une entreprise en TI et que vous savez que la personne à qui vous présenterez votre offre est quelqu'un de très conservateur (habit-cravate classique dans ses bureaux, basé sur les procédures et *by-the-book*), vous éviterez de lui écrire une proposition avec un emoji et des images flagrantes.

Les moteurs émotionnels qui servent à créer le désir

Nous avons tous des émotions. Ces émotions, vous en avez et votre client en a aussi. Comprendre comment se sent votre client, mais pas juste comment il pense, vous permet de cerner votre client dans toute sa personne. Ainsi, vous pourrez adapter votre discours à son sentiment quand vous serez devant lui pour lui parler de votre proposition d'affaires.

À l'inverse, si vous sentez qu'il y a une émotion extrêmement négative dans le visage de votre client, vous serez bien en mesure de comprendre qu'il ne sert à rien de pousser votre chance trop loin! En effet, il arrive que nous devions nous rétracter.

Même quand vous en êtes à rédiger le document de votre proposition, tentez de comprendre comment votre client pourra se sentir en la lisant. Si sa journée est mauvaise, pourra-t-il encore lire aussi facilement votre offre et la comprendre? Votre but est de pouvoir faire en sorte qu'il accroche avec ce que vous offrez comme service.

Notre [formation sur les propositions de valeur en « design thinking »](#) vous permet de cibler autant des individus que des groupes de personnes, comme un département des finances en entier. Vous connaissez maintenant toute la complexité d'une proposition de valeur. En effet, ce n'est pas aussi simple qu'il n'y paraît.

Les concepts de cet article sont très généraux, mais nos formateurs sauront vous donner des exemples plus concrets grâce aux exercices pratiques (qui sont inclus dans le cours de 3 heures). Après ce cours, nous espérons que vous serez en mesure de combler vos ambitions grâce à un concept qui fonctionne bien : la proposition de valeur. Comme mentionné, la valeur ajoutée à un produit ou un service le rend plus attrayant aux yeux de l'acheteur, qui dans ce cas-ci sera votre client ou vos clients.

Formation: MAÎTRISEZ ET DÉVELOPPEZ VOTRE PROPOSITION DE VALEUR

- Comprendre la nature des propositions et leurs formes primaires
- Comment les gens d'affaires réagissent et répondent aux propositions

- Comprendre l'orientation client et comment l'appliquer dans toutes vos communications
- La différence entre ce que vous voulez vendre et ce que les clients veulent acheter
- Gagner les cœurs et les esprits : exploiter les moteurs émotionnels pour créer le désir
- Exercice pratique

Formation GitHub Copilot : l'IA au service du code

Formation : GitHub Copilot pour développeurs

Module 1 – Introduction à GitHub Copilot

- Qu'est-ce que GitHub Copilot ?
- Comment l'IA aide à écrire du code
- Exemples d'utilisation courante
- Démo simple : écrire une petite fonction
- Exercice : laisser Copilot proposer une solution

Module 2 – Installation & configuration

- Installer Visual Studio Code
- Installer GitHub Copilot et Copilot Chat
- Connexion au compte GitHub
- Activer les suggestions
- Découvrir l'interface et les raccourcis utiles
- Exercice : tester l'acceptation et le refus de suggestions

Module 3 – Générer du code avec Copilot

- Complétion automatique simple
- Générer une fonction à partir d'un commentaire
- Améliorer un petit bout de code
- Créer un composant ou une petite fonction dans le langage du groupe

- Traduire un code d'un langage à un autre
- Exercice : générer un mini-script à partir d'une demande simple
- Exercice : améliorer une fonction trop longue

Module 4 – Utiliser Copilot Chat

- Découvrir la fenêtre de chat
- Faire expliquer un code
- Demander de corriger un petit bug
- Faire générer des commentaires ou un mini-README
- Exercice : faire expliquer un petit fichier
- Exercice : demander une amélioration claire

Module 5 – Créer de bons prompts

- Comment poser une question efficace
- Donner du contexte simple
- Demander un style ou une structure
- Exemples de bons prompts
- Exercice : générer une fonction avec un prompt bien formulé
- Exercice : demander une version plus simple d'un code

Module 6 – Bonnes pratiques avec Copilot

- Relire toujours le code généré
- Éviter de tout laisser faire par l'IA
- Ne pas mettre d'informations sensibles dans les prompts
- Comprendre les limites : parfois Copilot se trompe
- Exercice : analyser une proposition de Copilot et la corriger si nécessaire

Formation Lead Pen Test Professional

Module 1 : Introduction aux tests d'intrusion et planification

- Principes fondamentaux des tests d'intrusion
- Éthique, légalité et conformité dans le pen testing
- Définition du périmètre et des objectifs du test
- Collecte d'informations préliminaires et reconnaissance
- Élaboration du plan de test d'intrusion

Module 2 : Connaissances techniques fondamentales

- Fonctionnement des réseaux et protocoles
- Systèmes d'exploitation (Linux, Windows)
- Concepts de sécurité et points d'entrée typiques
- Outils essentiels pour les tests (Nmap, Wireshark, Metasploit...)
- Environnement de test : préparation et configuration

Module 3 : Réalisation pratique du test d'intrusion

- Scanning et analyse des vulnérabilités
- Exploitation des failles (privilege escalation, accès non autorisé, injections...)
- Tests sur les applications Web, infrastructures réseaux, et systèmes
- Attaques sur les services, applications mobiles et IoT
- Techniques d'ingénierie sociale (phishing, pretexting...)

Module 4 : Analyse, rapport et recommandations

- Organisation et interprétation des résultats
- Rédaction de rapports professionnels de tests d'intrusion
- Proposition de recommandations concrètes
- Présentation des résultats à différents types d'interlocuteurs
- Gestion des actions correctives et suivi post-audit

Module 5 : Examen de certification

- Révision des modules et questions de mise en situation
- Préparation à l'examen PECB Lead Pen Test Professional
- Passage de l'examen

Formation : Maîtriser la Rédaction Scientifique pour Articles et Thèses

1. La rédaction d'un article scientifique

- Introduction à la rédaction scientifique
- Module 0 : Introduction
 - Module 0 : Introduction
 - Publier un article scientifique : les différentes étapes
 - Le format et la forme d'un article scientifique

- La structure d'un article scientifique
- Module 1 : L'« Introduction » d'un article scientifique
 - Définition, rôle et organisation
 - Poser sa problématique et hypothèse de recherche
 - Les erreurs à éviter !
- Module 2 : La section « Matériels et méthodes »
 - Objectifs et caractéristiques
 - Structure et contenu de la section
 - Les erreurs à éviter et instructions aux auteurs
- Module 3 : La section « Résultats » d'un article scientifique
 - Aperçu global
 - Présenter les résultats d'un article scientifique
- Module 4 : La section « Discussion » et la « Conclusion » de l'article
 - Définition et fonction de la section « Discussion »
 - Organisation de la section « Discussion »
 - La Conclusion d'un article scientifique
- Module 5 : La rédaction du « Résumé », du titre et le choix des mots clés
 - Le « Résumé », le titre et les mots clés : rôles et enjeux
 - Le contenu de la section « Résumé »
 - Rédiger le Titre de l'article et choisir les mots clés

2. Les bases de la rédaction d'une thèse et du mémoire

- Structure et contenu de la proposition de thèse ou du mémoire
- Format de présentation
- Page de couverture
- Structure du sommaire
- Structure de l'introduction
- Cadre théorique/revue de la littérature
- Méthodologie
- Structure de la conclusion
- Critères de succès d'un bon rapport de thèses
- Critères d'échec d'un mauvais rapport de thèses

Les meilleurs outils bureautiques pour les pigistes



Dans le monde dynamique des pigistes, la productivité et l'efficacité sont essentielles. En tant que travailleurs indépendants, les pigistes doivent jongler avec de multiples tâches, gérer des délais serrés, et maintenir une communication fluide avec leurs clients. Les outils bureautiques jouent un rôle crucial en aidant ces professionnels à gérer leurs tâches quotidiennes, à collaborer efficacement avec des clients et des collègues, et à organiser leurs projets de manière structurée. Que ce soit pour la rédaction de documents, l'analyse de données, la gestion des communications ou le suivi financier, les bons outils peuvent faire toute la différence. En utilisant des outils

adaptés, les pigistes peuvent non seulement gagner du temps, mais aussi améliorer la qualité de leur travail et renforcer leurs relations professionnelles. Voici une sélection des meilleurs outils bureautiques pour les pigistes, conçus pour maximiser leur efficacité et leur productivité.

Microsoft Word

Principales fonctionnalités :

Microsoft Word est un logiciel de traitement de texte avancé offrant une gamme complète d'outils de formatage et de mise en page. Il permet également la collaboration en temps réel via OneDrive, facilitant ainsi le travail en équipe sur des documents partagés.



Avantages pour les pigistes :

- **Flexibilité** : Word est compatible avec de nombreux formats de fichiers,

ce qui permet de partager facilement des documents avec des clients utilisant différents logiciels.

- **Facilité d'utilisation** : Son interface intuitive permet une prise en main rapide, même pour les utilisateurs novices.

Exemples pratiques d'utilisation :

- **Rédaction de rapports** : Créez des documents professionnels avec des en-têtes, des pieds de page, et des sections formatées.
- **Création de propositions** : Utilisez des modèles prédéfinis pour structurer vos propositions de projet.
- **Collaboration sur des documents partagés** : Travaillez simultanément avec vos clients ou collègues sur des documents en ligne.

Formation Microsoft Word

Avis participant de la formation Word:

» le formateur s'assure que les apprenants ont bien compris avant de passer à un autre point. Le formateur maintient une belle énergie tout au long de la formation. » – Samia, SIARI.

Microsoft Excel



Principales fonctionnalités :

Microsoft Excel est un tableur puissant offrant des capacités avancées de gestion et d'analyse de données, incluant des formules complexes, des graphiques, et des tableaux croisés dynamiques.

Avantages pour les pigistes :

- **Gestion de projets** : Suivez les tâches et les délais de vos projets grâce aux feuilles de calcul personnalisables.
- **Suivi financier** : Gérez vos finances personnelles et professionnelles en créant des budgets et en suivant vos dépenses.

Exemples pratiques d'utilisation :

- **Création de budgets** : Élaborez des budgets détaillés pour vos projets et suivez vos revenus et dépenses.
- **Suivi des dépenses** : Utilisez des formules pour automatiser le calcul des dépenses et des revenus.
- **Analyse de données de projet** : Utilisez des graphiques et des tableaux croisés dynamiques pour analyser les performances de vos projets.

Formation Microsoft Excel

Avis participant de la formation Excel:

« Je recommande Doussou Formation et, en particulier, le formateur pour son sens pédagogique incontestable et son professionnalisme durant les deux journées de formation. À bientôt. » – Julien.

Google Sheets



Principales fonctionnalités :

Google Sheets est un tableur en ligne permettant la collaboration en temps réel. Il s'intègre parfaitement avec Google Drive, facilitant le partage et la gestion des fichiers.

Avantages pour les pigistes :

- **Accessibilité en ligne** : Travaillez sur vos feuilles de calcul depuis n'importe quel appareil connecté à Internet.
- **Gratuité** : Google Sheets est entièrement gratuit, ce qui le rend accessible à tous les pigistes.
- **Collaboration facile** : Partagez vos feuilles de calcul avec des collègues et travaillez ensemble en temps réel.

Exemples pratiques d'utilisation :

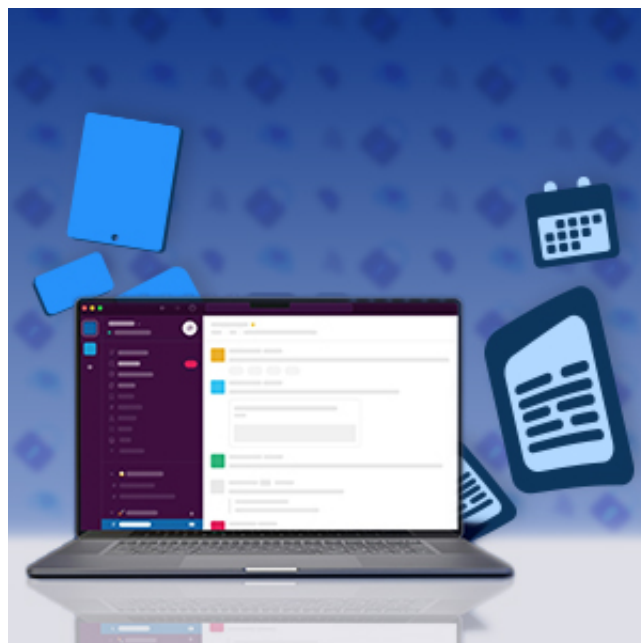
- **Gestion de projets partagés** : Créez des feuilles de suivi des tâches et des délais accessibles à tous les membres de votre équipe.
- **Suivi collaboratif des tâches** : Utilisez des listes de tâches partagées pour coordonner les efforts de votre équipe.
- **Analyse de données** : Utilisez des formules et des graphiques pour analyser les données de vos projets.

Formation Google Sheets

Avis participant de la formation Google Sheet:

« Très bonne formation, formateur très patient. Merci » – Yousra

Slack



Principales fonctionnalités :

Slack est une plateforme de messagerie instantanée permettant la création de canaux de communication pour différents projets ou équipes. Il s'intègre avec de nombreux autres outils, facilitant la centralisation des discussions et

des informations.

Avantages pour les pigistes :

- **Communication fluide avec les clients** : Créez des canaux dédiés pour chaque projet ou client, centralisant ainsi toutes les discussions pertinentes.
- **Gestion des projets en équipe** : Utilisez les canaux pour coordonner les efforts de votre équipe et partager des fichiers et des informations en temps réel.
- **Centralisation des discussions** : Gardez toutes les communications de projet organisées et facilement accessibles.

Exemples pratiques d'utilisation :

- **Communication avec les clients** : Maintenez un dialogue constant et structuré avec vos clients grâce à des canaux dédiés.
- **Collaboration d'équipe** : Partagez des fichiers, des idées et des mises à jour de projet avec votre équipe.
- **Gestion des projets** : Utilisez les intégrations avec d'autres outils pour centraliser la gestion de projet.

[Formation Slack](#)

Google Drive



Principales fonctionnalités :

Google Drive est une solution de stockage en ligne permettant le partage de fichiers et la collaboration en temps réel. Il s'intègre parfaitement avec les autres outils Google.

Avantages pour les pigistes :

- **Accessibilité** : Accédez à vos fichiers depuis n'importe quel appareil connecté à Internet.
- **Gratuité** : Google Drive offre un espace de stockage gratuit suffisant pour la plupart des pigistes.
- **Intégration avec d'autres outils Google** : Utilisez Google Docs, Sheets, et Slides pour créer et collaborer sur des documents directement depuis Google Drive.

Exemples pratiques d'utilisation :

- **Stockage de documents** : Conservez tous vos fichiers importants en ligne, accessibles à tout moment.
- **Partage de fichiers avec les clients** : Partagez facilement des documents avec vos clients, leur permettant de les visualiser et de les éditer en temps réel.
- **Collaboration sur des documents partagés** : Travaillez simultanément avec vos collègues sur des documents en ligne.

Avis participant de la formation Google Drive

« Google Drive est essentiel pour le stockage et le partage de mes documents. L'intégration avec d'autres outils Google facilite la collaboration. » – Sophie Boucher, Rédactrice chez ContentMasters

[Formation Google Drive](#)

QuickBooks



Principales fonctionnalités :

QuickBooks est un logiciel de comptabilité offrant des fonctionnalités de facturation, de gestion des dépenses et de génération de rapports financiers.

Avantages pour les pigistes :

- **Suivi financier** : Gardez une trace précise de vos revenus et dépenses, et suivez vos paiements clients.
- **Génération de rapports financiers** : Créez des rapports financiers détaillés pour analyser la santé financière de votre activité.
- **Gestion des factures** : Émettez des factures professionnelles et suivez les paiements de vos clients.

Exemples pratiques d'utilisation :

- **Gestion des finances** : Utilisez QuickBooks pour gérer vos finances personnelles et professionnelles de manière efficace.
- **Suivi des paiements des clients** : Suivez les paiements en attente et envoyez des rappels de paiement automatisés.
- **Génération de rapports financiers** : Créez des rapports de profit et perte, des bilans et d'autres rapports financiers essentiels.

Formation QuickBooks

Avis participant de la formation Quickbook

« QuickBooks simplifie la gestion de mes finances et m'aide à suivre les paiements de mes clients. Les rapports financiers sont particulièrement utiles. » – Marie Lefebvre, Comptable chez FinancesPlus

Conclusion

Les outils bureautiques sont indispensables pour les pigistes, leur permettant de gérer efficacement leurs projets, de collaborer avec leurs clients et collègues, et de suivre leurs finances. En choisissant les bons outils, les pigistes peuvent optimiser leur productivité et offrir des services de haute qualité. Pour en savoir plus et vous former sur ces outils, consultez nos pages de formations dédiées.

Formations outils bureautiques pour pigistes

Cet article offre une vue d'ensemble des outils essentiels pour les pigistes, avec des liens vers des formations spécifiques pour approfondir vos compétences et maximiser votre efficacité.

Le projet de loi 64 : des changements pour les entreprises québécoises?

Depuis quelques mois déjà, nous entendons parler du projet de loi 64. Ce projet de loi vise la sécurité des données personnelles que possèdent les entreprises, petites ou grandes. Les PME n'en sont pas exclues. Ce projet de loi aura des répercussions majeures sur le milieu entrepreneurial au Québec. Par exemple, vous devrez avoir un système fiable pour protéger les données de vos clients contre les pirates informatiques et contre le trafic de données. Ça signifie que vous devrez mettre en place des contrôles internes pour vos employés et collègues, de même que montrer clairement que vos systèmes informatiques protègent les données de vos clients. Ceci, que vous soyez dans une multinationale ou une très petite entreprise (TPE).

Non seulement devrez-vous mettre en place des mesures de contrôle internes, mais en plus, vous aurez à nommer un ou une responsable de la protection des renseignements personnels. Cette personne agira pour contrer la fuite des renseignements de votre entreprise et de vos clients, et au maximum de ce qui est possible de faire pour aider à protéger tous ces gens. Il y a alors une vérification des antécédents qui peut être faite pour vous assurer de laisser cette grosse responsabilité à une personne qui ne représente aucun risque de fuite à l'interne. Au final, concrètement, que devrez-vous faire pour protéger les données personnelles et avoir un plan concret pour améliorer votre niveau de cyber sécurité?

Pour mobiliser votre équipe à la cybersécurité

Vous aurez à parler de ce qui s'en vient en lien avec le projet de loi 64 avec vos employés. Qu'est-ce qui changera dans leurs outils informatiques, qu'est-ce qu'ils devront faire pour protéger les données de vos clients. [Une approche de « design thinking »](#) est efficace pour mobiliser vos employés et collègues puis travailler en équipe avec tous ces gens. Puis, le *design thinking* vise à innover et à évoluer, tout le monde ensemble. Certes, une évolution sera de mise avec ce nouveau projet de loi, puis mobiliser tout le monde de votre équipe à travailler ensemble pour trouver des solutions et s'ajuster aux nouvelles normes ne peut être que bénéfique pour la prospérité des PME du Québec.

Vous devrez expliquer de manière exhaustive, mais compréhensible par vos employés, les nouvelles normes en vigueur et donner à chaque employé un rôle dans cette transition vers un environnement informatique sécuritaire. Pour ce faire, il est possible que vous ayez besoin de support ou de formations ponctuelles pour bien assimiler tout ce qui touche à la sécurité informatique

dans votre environnement entrepreneurial interne, puis externe. Comment une fuite de données ou une cyberattaque peuvent-ils entraver le bon déroulement de vos activités? Il y a des attaques qui ne pardonnent pas, où des vols d'identité surviennent par la suite. Votre réputation et celle de votre entreprise en seront directement entachées. De ce fait, en quoi consiste le projet de loi et comment vous protège-t-il, vous et vos clients?

La mise en application du projet de loi 64

Graduellement, d'ici septembre 2024, le décor informatique et numérique des entreprises québécoises risque de changer, d'une certaine façon, avec la mise en application du projet de loi 64. Vous devrez mettre en place un système fiable, d'ici septembre 2022, pour assurer la sécurité de vos données et de celles de vos clients, fournisseurs et partenaires d'affaires. Ces mesures de sécurité peuvent passer par un serveur sécurisé, des copies de sauvegarde de votre système informatique, une sensibilisation de votre équipe aux manœuvres de cyberfraude ainsi que le chiffrement de [vos activités sur les plateformes de type « infonuagiques »](#). Si vous êtes en mesure de vous prémunir d'un serveur sécurisé pour empiler les données sensibles, le fait d'aller de l'avant avec cette initiative vous assure un meilleur niveau de protection. Il y a premièrement vos équipements informatiques qui entrent en ligne de compte (sont-ils suffisamment fiables). Puis vient ensuite votre responsabilité personnelle. Vous aurez besoin de connaître les risques de cyberfraudes possibles et de comprendre comment les contrer.

Il faut comprendre ici que le projet de loi 64 n'est pas une proposition : c'est une obligation que va imposer le gouvernement du Québec, autant pour la sécurité de vos clients que pour la vôtre. Le projet [de loi 64 deviendra la loi 25](#). Bref, il y aura bientôt une culture de la cybersécurité à inclure dans votre culture d'entreprise. Ceci est une révolution somme toute majeure dans l'écosystème entrepreneurial québécois. Le dit projet de loi sera graduellement mis en application d'ici septembre 2024 afin de laisser le temps aux entreprises de s'ajuster. En effet, un changement aussi majeur ne se met pas en place en un simple claquement de doigts.

L'éducation sert aussi à prévenir les cyberattaques

Un gestionnaire avisé vaut une armée de soldats de l'informatique! Ce qui signifie qu'en tant que contrôleur, le gestionnaire a sa part de responsabilité dans une cyberattaque. En comprenant où et comment les attaques surviennent et comment les éviter, un bon gestionnaire d'entreprise arrive à éliminer environ 90% des risques liés à son environnement informatique direct. Autrement, quel type de cyberattaque peut survenir dans un environnement d'entreprise numérique?

Les virus, les pirates informatiques sont les formes les plus

connues de menaces numériques

Qui n'a jamais entendu parler d'un ami qui a vu son appareil infecté par un virus. Cela peut effectivement être frustrant pour la personne qui en est la victime. Cependant, les virus ne ciblent pas nécessairement des individus précis, mais plutôt des failles dans les systèmes d'exploitation (Windows, Mac, Linux). À l'échelle d'une entreprise, ces attaques, bien plus que déconcertantes, inquiètent chaque membre de l'équipe! Une forme courante est une attaque par rançongiciel. Un virus empêche votre appareil de redémarrer et vous envoie un message comme quoi votre appareil ne démarrera pas tant que vous n'aurez pas envoyé une somme d'argent, des bitcoins ou même parfois des données personnelles. Même si vous parvenez à contrer l'attaque, les chances que votre travail de plusieurs mois soit perdu sont réelles!

La fraude au fournisseur

En quoi consiste une fraude au fournisseur? Il s'agit d'un pirate ou d'un logiciel qui copie l'adresse courriel de votre fournisseur ou trouve tout autre moyen de se faire passer pour lui (par téléphone, par exemple). La personne qui vous escroque, si elle se fait passer pour votre fournisseur de cartouches d'encre, par exemple, demandera souvent à un de vos employés des renseignements sur votre entreprise et la plupart du temps, demandera à être payée comme l'est votre vrai fournisseur de cartouches d'encre. Ainsi, non seulement un paiement sera envoyé à une personne à qui il n'est pas destiné, mais de surcroît vous aurez peut-être des paiements qui passeront sur votre compte bancaire d'entreprise si c'est le moyen de paiement qui a été utilisé pour la transaction. Des comptes bancaires d'entreprises ont déjà été vidés de cette façon. Vous comprenez donc qu'il y a un besoin flagrant, dans notre société, d'agir de sorte à ne pas augmenter les risques. La fraude au président est une autre forme sournoise d'arnaque, puis il en existe plusieurs autres. Le gestionnaire qui connaît ces menaces et qui ne « mord » pas à l'hameçon aura beaucoup moins de chances de vivre des situations embarrassantes liées à la sécurité des données.

Les conséquences sur les outils informatiques

Bien évidemment, comme la majorité des données personnelles ou sensibles passent par l'informatique aujourd'hui, il sera donc bien important de sécuriser vos systèmes adéquatement grâce à un antivirus fort, à des systèmes internes de contrôle de l'intégrité des données personnelles, à un plan d'urgence en cas de fuite de données. Vos bases de données devront donc être sécurisées elles aussi, puisque celles-ci sont toujours susceptibles de contenir des informations dites sensibles.

En ce qui concerne les bases de données de forme SQL, elles seront à protéger par un mot de passe fort probablement, à stocker dans un espace réellement sécurisé, puis à « camoufler » de toute personne mal intentionnée qui aurait réussi à pénétrer votre système informatique. À titre d'exemple, dans un site

[web](#), vous pouvez rendre invisible un fichier contenant des données sensibles avec les fonctionnalités de votre hébergeur web.

Les formulaires de contact sont directement liés à des bases de données qui stockent des courriels, numéros de téléphone et autres informations possibles pour contacter vos clients. La base de données qui est liée à votre formulaire de contact devra elle aussi être bien protégée des entités malveillantes qui pourraient en prendre possession sur votre site web.

De plus, tout ce qui est contenu sur votre disque dur pourrait potentiellement contenir des infos sensibles de vos clients ou de votre entreprise, telles que des numéros de téléphone, des courriels, voire même des numéros de cartes de crédit, des informations aussi personnelles!

Adopter un management cyber-sécuritaire devient une pratique gagnante

Avant le fameux projet de loi, nous protégeons les données de nos clients, mais sans nécessairement [prendre en considération la partie informatique](#) de la chose ou en ne voyant le concept que d'un point de vue face-à-face. Or, les données peuvent désormais être subtilisées sournoisement, et à distance, par un pirate informatique ou un virus.

C'est pourquoi nous devons assurer que nos systèmes sont en ordre, qu'il n'y a pas eu de données corrompues, mais surtout nous assurer que nos employés, collègues et partenaires d'affaires soient au fait des pratiques cyber-sécuritaires et que tous puissent les mettre en pratique, sans que leur travail habituel ne soit affecté.

Il serait important que vous convoquiez vos employés en réunion pour leur parler des changements à venir et des raisons de ces changements : la loi 25, puis un désir de protéger vos clients contre la fraude et le vol d'identité. Si ce n'est pas une réunion, au minimum, parlez à vos employés des pratiques en cybersécurité seul-à-seul ou dans un espace ouvert. Peu importe quand la conformité à un environnement sécuritaire est en jeu.

Visuellement, vous pourriez aussi adopter un schéma, ou un tableau avec points de contrôle, pour que vos collaborateurs puissent voir ce qui va changer, leurs rôles respectifs mais surtout le but poursuivi par chaque action. Un plan d'action sans repères risque souvent de devenir un mélange dans l'esprit de vos interlocuteurs. C'est pourquoi le visuel est fortement recommandé quand des concepts informatiques, abstraits pour certains, risquent d'être moins bien compris avec une simple discussion.

Le plan d'urgence en cas de fuite de données

En septembre 2024, vous devrez avoir un plan d'intervention en cas de fuite de données. Qui allez-vous aviser? Comment allez-vous communiquer

l'information au ministère concerné, aux autorités, aux personnes pour qui la fuite des données a un impact (leurs données)? Il est crucial de savoir quoi faire si une situation d'urgence survient, comme un incendie. Il le devient tout autant de nos jours, ou presque, en cas de vol de données informatiques.

Vous devrez aussi nommer un responsable de la cybersécurité dans votre entreprise. Celui-ci peut être un employé ou une entreprise de consultation externe en TI. Une personne ou une entreprise responsable de la cybersécurité pourra forcément être un atout. De plus, il est recommandé de vérifier les certifications et les compétences de la personne ou de la firme choisie pour assurer votre sécurité. Si vous avez à cœur vos clients, vous serez probablement favorable avec ce projet de loi, même si il implique de nombreux ajustements au final.

Formation: BUSINESS MODEL CANVAS

Module 1 : Théorie

- Le Business Model Canvas : définition et présentation
- Les 9 blocs du modèle Canvas:

Proposition de valeur
Segmentation clients
Canaux de distribution
Relations client
Sources de revenus
Ressources clé
Partenaires clés
Activités clés
Structure des coûts

- Les outils pour créer un modèle Canvas
- Présentations d'exemples Canvas
- Étude de cas

Module 2 : Pratique

- Prototypage de votre idée par le modèle Canvas (exercice pratique)
- Évaluation et débriefing