

Cinq façons d'assurer la pérennité de votre entreprise

Mai 2021

Nous pouvons tous convenir que 2020 a été une année sans précédent et que la pandémie mondiale de COVID-19 a changé notre façon de vivre et de travailler. En raison des longs confinements, il était difficile de faire des affaires, puisque tout le monde devait rester chez soi. Mais comme on dit, face à l'adversité, ceux qui ont du cœur au ventre savent se montrer à la hauteur.

Les entreprises ont dû se réinventer. Elles se sont adaptées et ont rapidement commencé à mettre en place des processus, cherchant de nouvelles façons de répondre aux besoins de leurs clients. Le numérique s'est imposé, car le magasinage en ligne et les vidéoconférences sont devenus la nouvelle norme. Certains diront, à juste titre, que la transformation numérique a été un élément clé pour reconnaître les entreprises qui ont été en mesure de poursuivre leurs activités, voire de prospérer, en cette période d'incertitude.

Aller de l'avant en adoptant une perspective numérique

Afin de poursuivre sur cette trajectoire de réussite, les entreprises devront tout voir sous un nouvel angle. Les leaders doivent mieux comprendre la façon d'améliorer leurs processus et de repérer les technologies qui sont sur le point d'être désuètes. C'est seulement à ce moment-là qu'ils seront prêts à suivre la courbe de la transformation des activités.

Des données récentes du rapport de McKinsey¹ révèlent qu'en un très court laps de temps, nous avons progressé de cinq ans au chapitre de l'adoption des services numériques et de consommation. Des soins de santé à l'apprentissage virtuel, on observe un changement qui transformera notre façon de vivre à l'avenir. La transformation numérique est l'avenir; voici ce à quoi vous devez penser maintenant pour être prêt.

1. Atténuer les risques liés à la cybersécurité

Le terme « cybersécurité » circule depuis quelques années, mais les experts préviennent qu'en raison de la numérisation accrue, les stratégies de cybersécurité après la pandémie devraient changer. D'après un rapport de PwC², les entreprises et les experts en technologie à l'échelle mondiale ont de la difficulté à suivre le rythme et l'ampleur de la numérisation et de l'automatisation.

Les télétravailleurs qui utilisent les ordinateurs de leur organisation sur les réseaux domestiques sont davantage éloignés de l'infrastructure de technologie de l'information (TI) traditionnelle. Il s'agit d'un risque de sécurité supplémentaire

engendrant un plus grand besoin de solutions de points terminaux et de prévention des pertes de données. À mesure que votre organisation progressera dans sa numérisation, vous devrez réévaluer les mesures traditionnelles de cybersécurité des TI et investir davantage dans un plan de cybersécurité à long terme plus solide qui protégera votre écosystème numérique en expansion.

Votre budget de cybersécurité doit non seulement prévoir des investissements dans les plateformes, mais aussi des fonds pour le recrutement de personnel de sécurité talentueux. Même si vous investissez dans un service géré pour vos besoins en matière de cybersécurité, il est préférable d'avoir quelqu'un à l'interne qui comprend les opérations courantes et qui peut résoudre tout problème lié à la cybersécurité, à tout moment. Les pirates informatiques sont intelligents et peuvent infiltrer vos systèmes rapidement. Ce dont vous avez besoin, c'est d'une personne qui peut les déjouer.

2. Enregistrer dans l'infonuagique

La pandémie a entraîné l'adoption rapide du travail à distance au sein des organisations. Les solutions de stockage infonuagique sont devenues essentielles pour les effectifs mobiles, puisqu'elles leur permettent de continuer à avoir accès aux renseignements de l'organisation lorsqu'ils travaillent de leur domicile ou qu'ils voyagent. En tant que petite ou moyenne entreprise, vous avez probablement déjà mis en place des protocoles comme des outils de productivité et des plateformes de courriel et d'entreposage qui vous ont permis de poursuivre la plupart de vos activités quotidiennes. Même si ces ressources peuvent être suffisantes pour le moment, à mesure que vous augmenterez votre empreinte numérique, des solutions qui offrent une plus grande adaptabilité seront nécessaires.

Envisagez d'investir dans une infrastructure infonuagique gérée par un tiers qui offrira une meilleure sécurité des données, une plus grande mobilité et des économies accrues. Faire croître une entreprise est une grande responsabilité et vos clients ainsi que vos actionnaires doivent savoir qu'ils peuvent compter sur vous. À mesure que vous recueillerez plus de données confidentielles sur les clients, il sera essentiel de les stocker en toute sécurité dans le nuage au moyen d'un abonnement à une solution de stockage infonuagique fiable et digne de confiance.³

Ces solutions constituent un moyen pratique et efficace de stocker des données en ligne. Non seulement elles vous procureront l'avantage d'avoir tout au même endroit, mais elles vous donneront aussi l'assurance que vos données seront protégées en cas de catastrophe imprévue. En enregistrant vos données dans le nuage, vous pouvez récupérer vos données de sauvegarde chaque fois que vous en avez besoin. Il n'y aura aucune interruption dans votre entreprise, puisque vos employés disposeront de toutes les ressources nécessaires pour travailler en temps réel et auront accès aux documents et aux données en tout temps, où qu'ils soient.

3. Emboîter le pas de la gestion des relations clientèle

Il est naturel qu'une entreprise en démarrage cherche des solutions rentables qui répondent aux exigences. Cependant, nous savons que le statu quo ne fait pas partie du vocabulaire des entrepreneurs. Votre rêve est de faire croître votre entreprise, et entretenir une relation solide avec les clients fait partie de l'aventure. Tous les entrepreneurs se demandent comment entretenir ce lien à mesure qu'ils progressent. Vous n'êtes pas le seul.

Comment une entreprise en croissance peut-elle continuer à offrir cette touche personnelle? La clé est la gestion des relations clientèle. Les solutions en matière de gestion des relations clientèle vous permettent non seulement de bâtir votre clientèle, mais elles vous aident également à attirer des clients éventuels qui s'intéressent à vos produits ou services. Les solutions logicielles éprouvées peuvent évoluer avec vous, ce qui vous permet de comprendre qui sont vos clients et ce qu'ils recherchent.

Le système de gestion des relations clientèle est un outil unique de votre parcours de transformation numérique qui permet à vos équipes du marketing, des ventes et de la comptabilité de travailler ensemble harmonieusement. Qu'il s'agisse de personnaliser les offres ou de recueillir des données de haute qualité, il intègre efficacement ce que vous avez déjà créé pour le porter à un niveau supérieur en ce qui concerne l'organisation, le suivi et les ventes.

4. Compter sur l'intelligence artificielle

Lorsqu'on parle de transformation numérique, il est impossible d'échapper aux concepts d'intelligence artificielle et d'apprentissage automatique. Ces technologies perturbatrices sont là pour de bon, et leurs applications ont une grande portée. Les assistants virtuels ont déjà été intégrés avec succès au magasinage en ligne, ce qui améliore l'expérience client grâce à

des entretiens interactifs et réduit le besoin de personnel affecté au service à la clientèle.

Toutefois, nous avons à peine effleuré la surface des possibilités pour cette technologie qui est en rapide évolution. L'une des applications que vous pourriez envisager est un logiciel de comptabilité alimenté par l'intelligence artificielle qui simplifiera les opérations de votre entreprise, y compris la paie, les ventes et les paiements aux fournisseurs. Il peut même recueillir des données qui seraient utiles pour la gestion des stocks.

Au départ, les entrepreneurs peuvent facilement embaucher un comptable qui équilibrera les livres manuellement et entrera les données dans un logiciel. Cette solution n'est pas viable lorsque l'entreprise prend de l'expansion. La croissance a inévitablement une incidence sur les employés, les fournisseurs et les clients.

5. Communiquer autrement que par courriel

Dans ce monde numérique en évolution rapide où tous travaillent à distance, les solutions de collaboration ne sont plus un luxe : elles sont désormais absolument essentielles. Tous les employés de votre entreprise doivent être sur la même longueur d'onde et pouvoir communiquer rapidement et efficacement afin qu'il n'y ait pas de zones d'ombre lorsqu'il est question des attentes.

Tout d'abord, votre entreprise doit être mobile. Les employés qui peuvent gérer le flux de travail et accéder aux documents, les modifier et les partager où qu'ils soient, en temps réel, sont plus productifs que ceux qui ne le peuvent pas. Les logiciels de collaboration infonuagiques sont devenus un outil indispensable pour les entreprises, et vous ne regretterez pas d'y avoir investi en temps opportun.

Accroître la communication et la collaboration entre les membres de l'équipe et les clients n'est que la pointe de l'iceberg. Vous serez également en mesure de gérer vos données et de gagner du temps et de l'argent en mettant en œuvre des initiatives à l'échelle de l'organisation en réunissant tous vos employés virtuellement au même endroit. Imaginez une rencontre de discussion où vous pourriez partager en temps réel les prévisions financières de l'organisation pour l'ensemble de vos employés.

Être ouvert au changement

Les leaders visionnaires comprennent que la transformation numérique doit faire l'objet d'une discussion constante, et non seulement d'une réflexion après coup. La pandémie a accéléré le rythme d'adoption des services numériques, et le plus tôt vous commencerez à penser à remplacer votre ancienne technologie et vos processus manuels par de nouveaux, le mieux ce sera.

À mesure que les façons de faire évoluent, il est important de garder une longueur d'avance sur la courbe numérique, sinon on sera laissé pour compte. Il n'y a aucun inconvénient à emboîter le pas de la transformation numérique. Si la dernière année nous a appris quelque chose, c'est que tout peut changer du jour au lendemain, et que ceux qui s'y préparent se porteront mieux.

Références

- 1 <https://www.mckinsey.com/business-functions/mckinsey-digital/our-insights/the-covid-19-recovery-will-be-digital-a-plan-for-the-first-90-days>
- 2 <https://www.newswire.ca/news-releases/cybersecurity-strategies-shift-as-canadian-businesses-invest-in-digitization-during-covid-19-pandemic-878901119.html>
- 3 <https://www.businessnewsdaily.com/4427-cloud-computing-small-business.html>



Cette publication de BMO Gestion privée est présentée à titre informatif seulement; elle n'est pas conçue ni ne doit être considérée comme une source de conseils professionnels. Son contenu provient de sources considérées comme fiables au moment de sa publication, mais BMO Gestion privée ne peut en garantir ni l'exactitude ni l'exhaustivité. Pour obtenir des conseils professionnels concernant votre situation personnelle ou financière, adressez-vous à votre représentant de BMO. Les commentaires émis dans cette publication n'ont pas pour but de constituer une analyse définitive des conditions d'application de l'impôt ni des lois sur les fiducies et les successions. Ce sont des commentaires de nature générale, et nous recommandons au lecteur d'obtenir des conseils professionnels sur la situation fiscale qui lui est propre.

BMO Gestion privée est un nom de marque du groupe d'exploitation qui comprend la Banque de Montréal et certaines de ses sociétés affiliées offrent des produits et des services de gestion privée. Les produits et les services ne sont pas tous offerts par toutes les entités juridiques au sein de BMO Gestion privée. Les services bancaires sont offerts par l'entremise de la Banque de Montréal. Les services de gestion de placements, de planification de patrimoine, de planification fiscale et de planification philanthropique sont offerts par BMO Nesbitt Burns Inc. et BMO Gestion privée de placements inc. Si vous êtes déjà un client de BMO Nesbitt Burns Inc., veuillez communiquer avec votre conseiller en placement pour obtenir plus de précisions. Les services de garde de valeurs ainsi que les services successoraux et fiduciaires sont offerts par la Société de fiducie BMO. Les entités juridiques de BMO Gestion privée n'offrent pas de conseils fiscaux. La Société de fiducie BMO et BMO Banque de Montréal sont membres de la Société d'assurance-dépôts du Canada.

^{MD} Marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence. Tous droits réservés. La reproduction de ce document sous quelque forme que ce soit ou son utilisation à titre de référence dans toute autre publication est interdite sans l'autorisation écrite expresse de BMO Gestion privée.

xxxxx Xx/xx-xxxx