

Le service-conseil, les mises à jour de sécurité et les services HyperCare apportent de la confiance à un fournisseur de produits pour animaux et améliorent la satisfaction des employés:

Comment CrucialLogics a aidé Homes Alive Pets à renforcer la sécurité et à mettre en place le support HyperCare.

Homes Alive Pets est une entreprise familiale canadienne qui offre un large éventail de produits pour animaux de compagnie.

SITUATION

En tant qu'entreprise en pleine croissance, Homes Alive Pets avait exploré les solutions logicielles ERP après avoir rencontré des limites avec son système existant. Ils se sont décidés pour MS Dynamics 365 et ont contacté Microsoft qui les a mis en contact avec Sherweb, qui les a ensuite acheminés vers CrucialLogics.

« Leur méthodologie correspondait vraiment à ce que nous sommes », déclare Evan Ropp, directeur marketing. « Les expériences de Nim ont trouvé un écho en moi et en mon père puisqu'il y a beaucoup de perspectives de petites entreprises que certains employés ne comprennent pas forcément. Chaque dollar est une valeur personnelle pour les entrepreneurs et Nim semblait bien le comprendre ».

Quand Evan a vu que leurs valeurs et leurs objectifs étaient en phase, cela l'a aidé à réaliser qu'ils pouvaient être des partenaires sur le long terme. Lorsqu'ils ont commencé à discuter du projet, il est devenu évident que l'équipe de CrucialLogics pouvait les aider à travailler efficacement et à respecter un budget.

SOLUTION

Il était important de prendre du recul et de s'assurer que Homes Alive Pets savait dans quoi il s'engageait et qu'il avait les bonnes bases pour soutenir un système, en examinant des éléments comme l'infrastructure de sécurité, les outils de communication et les politiques.

L'approche CrucialLogics Advisory First a permis de procéder à un examen complet de la technologie. Ce travail de base a permis de révéler les vulnérabilités de l'infrastructure, des pare-feux et du périmètre de sécurité, et un audit a permis de détecter les zones d'exposition. Ce processus approfondi était une stratégie composée d'éléments de base qui allait finalement les amener à l'étape finale de l'ERP. Homes Alive Pets a réalisé à quel point ils étaient exposés et ont compris que lorsque votre visibilité augmente, vous devenez davantage une cible.

« En tant qu'entreprise en plein essor, je n'avais pas réalisé tout ce que je ne savais pas », explique M. Ropp. « Le fait que des experts lèvent le capot a en fait demandé de l'humilité de notre part, mais c'est pour notre bien en tant qu'entreprise et pour la sécurité de mes employés, de mes clients et des données dont nous disposons. Ils l'ont fait gracieusement et ils ne m'ont pas fait sentir comme si j'étais un idiot. Cela m'a fait réaliser à quel point tant de petites entreprises doivent être exposées; c'est pourquoi je suis reconnaissant à CrucialLogics ».

RÉSULTATS

Homes Alive Pets a jusqu'à présent mis en œuvre la première et la deuxième phase du projet. Bien qu'ils doivent encore mettre en œuvre l'ERP, ils se sentent plus en sécurité. HyperCare les a tenus au courant de l'évolution de l'environnement et des statistiques, entre autres. La communication au sein de l'entreprise a progressé et le taux de satisfaction des employés n'a jamais été aussi élevé.

Comme ils n'utilisaient pas beaucoup de leurs heures allouées, l'équipe de CrucialLogics a admirablement suggéré un dispositif à échelle réduite pour les aider à économiser de l'argent. C'est quelque chose que peu d'autres entreprises feraient et un autre exemple de la façon dont CrucialLogics a su maintenir la confiance.

« Peu de temps après que nous ayons mis en place ce système, l'un de nos fournisseurs a été victime d'une cyberattaque », explique Evan. « C'était au début de Covid et tout leur système était en panne pendant presque deux semaines. Nous avons pris des précautions supplémentaires et nous avons suivi une formation interne, mais je ne me suis pas senti particulièrement exposé, même si l'un de mes proches partenaires avait récemment été attaqué ».

*« Ils nous ont aidé à grandir en tant qu'entreprise.
Et nous sommes sans aucun doute gagnants ».
– Evan Ropp, directeur marketing*