

## **Transformation digitale : le piège de la technologie à tout prix** **Internet**

Posté par : JulieM

Publié le : 30/5/2023 13:00:00

Selon une récente étude menée par Pure Storage, 90 % des acheteurs informatiques déclarent que la pression exercée par leur programme de transformation digitale les a conduits à acheter des technologies que leur infrastructure ne pouvait pas prendre en charge - et 74 % d'entre eux indiquent que cela a entraîné une incapacité à déployer les nouvelles technologies en fonction des attentes de la direction.

Ash Finnegan, Responsable de la transformation digitale chez Conga, analyse cette pression vécue au sein des entreprises dès lors qu'il s'agit de déployer une nouvelle technologie dans le cadre de leur transformation digitale :

« Il arrive que les fournisseurs poussent la nouvelle solution "à la mode", et les clients sont de leur côté poussés à adopter la dernière technologie afin de rester dans la course face à leurs concurrents, ou tout simplement parce qu'ils ont peur de rater le coche. Trop souvent, les entreprises achètent et mettent en œuvre de nouvelles technologies sans tenir compte de l'impact qu'elles peuvent avoir sur leur activité.

Il est important qu'elles ne déploient que des solutions ou des services technologiques qu'elles peuvent réellement exploiter et qui amélioreront leurs performances globales. Cela implique de commencer par revoir leurs processus internes et d'identifier les objectifs clés avant tout déploiement.

Ce n'est qu'alors que les entreprises seront en mesure d'identifier les véritables domaines d'amélioration, puis de choisir une solution qui boostera réellement leur activité, s'alignera sur leurs objectifs commerciaux et sur ce qu'elles essaient d'atteindre.

Il faut toutefois garder en tête que les fournisseurs de nouvelles technologies sont parfois à l'origine de cette pression subie par les entreprises. Pourtant, ils ont la responsabilité de ne pas imposer les dernières solutions à leurs clients, mais plutôt de résoudre activement les défis auxquels ces derniers sont confrontés - et cela ne commence souvent pas par l'adoption de la technologie.

Leur mission est donc d'être capable de déterminer où se situent les entreprises clientes dans leur parcours de transformation et de réfléchir à la meilleure façon de les aider, en adaptant leur offre par exemple. De leur côté, les organisations ont tout intérêt à se tourner vers des partenaires ayant une expérience avérée dans leur secteur et une compréhension approfondie de leur activité pour bénéficier d'un accompagnement optimal.

Enfin, pour s'assurer d'acheter la bonne technologie au bon moment, les entreprises doivent d'abord prendre en compte leur business model et analyser leur situation globale à l'instant T. Quelle que soit la taille de leur entreprise, les dirigeants doivent prendre du recul et comprendre où ils se situent par rapport à leur maturité numérique.

Ils seront alors en mesure d'identifier les processus qui fonctionnent de manière optimale ainsi que les domaines à améliorer, ce qui conditionnera ensuite le niveau de service requis. Les organisations seront alors en bien meilleure position pour négocier et travailler plus étroitement avec le partenaire ou le fournisseur qu'elles auront choisi.

Il est important que les fournisseurs et les partenaires travaillent main dans la main avec les entreprises pour identifier les forces et les faiblesses tout au long du cycle opérationnel. Ensemble, ils seront en mesure de déterminer comment une nouvelle technologie ou une nouvelle solution peut aider au mieux l'entreprise, et de s'assurer que l'achat et le déploiement sont effectués au meilleur moment. »