

PAROLE D'EXPERT

« Valoriser les données de manière simple et pragmatique »

Personne ne peut le nier : le terme 'data' fait actuellement le buzz. « Mais les projets coûteux sans objectif business qui ne mènent nulle part ne servent aucune entreprise », lance Paul Kaisin, managing director de Micropole. « Un exercice de réflexion stratégique doit être le début d'un processus de transformation autour de la donnée, une approche pragmatique est ensuite déployée pour obtenir des résultats rapidement. »

Vous souhaitez avoir la réelle valeur de vos données. Rien à redire là-dessus. Mais il y a la manière de le faire. Micropole propose son aide aux entreprises en tant que partenaire stratégique. « Pour travailler pertinemment les données, il faut s'aligner sur la stratégie de l'entreprise », explique Paul Kaisin. « Dans la pratique, cela se résume d'abord en une transformation de l'organisation. Valoriser les données ne repose pas uniquement sur une transformation technologique. »

Une transformation organisationnelle autour de la monétisation de la donnée, donc. En effet, un projet de données doit avoir comme objectif l'optimisation des processus, la création de nouveaux modèles d'affaires. « Il faut absolument considérer cela d'un point de vue stratégique. Toute entreprise est finalement confrontée à sa disruption. Les entreprises qui réussissent cette transformation se lancent *use case par use case* avec une étroite collaboration avec le métier. »

DÉPARTEMENT DE L'INNOVATION

S'il est question d'une transformation organisationnelle, le département IT est, lui, face à un défi majeur. « Il doit se transformer et devenir un véritable département de l'innovation et ce tout en gardant la gestion des outils IT afin de garantir que tout fonctionne comme il se doit », poursuit Paul Kaisin. L'ensemble des départements de l'entreprise doit pouvoir compter sur l'apport d'innovation dans le déploiement de leurs processus métier. « Et là le département IT doit être une pièce maîtresse du dispositif d'innovation métier du fait de sa connaissance des nouveaux environnements technologiques. » Un département de l'innovation peut peser plus lourd dans les débats stratégiques qu'un simple service IT.

L'IT doit être un moteur de l'innovation afin que chaque entreprise puisse réagir rapidement aux défis de demain. « Bien qu'il ait encore peur d'assumer ce rôle, le département IT pourrait pourtant faire la différence en prenant certaines décisions. » On constate auprès de certaines entreprises qu'il est encore difficile de parler de nouvelles organisations autour de solution cloud du fait de la confusion des réels atouts du cloud et certainement dans le déploiement de « data platform cloud ». On tombe rapidement dans les travers de discussions technique et produit sans réellement voir



Paul Kaisin, managing director de Micropole: « Micropole propose une plateforme complète pour un projet de données : l'architecture cloud, l'organisation et les compétences, les processus et la gouvernance. »

la valeur métier et le potentiel d'une refonte des processus IT.

COLLABORATION INTENSE

« Nous remarquons encore trop souvent que certains projets partent d'une approche technologique IT », continue Paul Kaisin. « Le risque est que le déploiement de ces solutions prenne du temps et finisse par ne pas répondre à la disruption à laquelle l'entreprise est confrontée. » Le résultat est devinable. La solution est délaissée car n'apporte aucune valeur business. « Pire, les données sont exportées vers Excel pour apporter toute la flexibilité nécessaire à la construction de son propre modèle. Ce type de *shadow data management* n'est évidemment pas ce que l'entreprise souhaite. »

Une autre approche est nécessaire. Pour adhérer pleinement au rôle de l'innovation, une collaboration entre les différents partenaires s'impose. « Cela conduit à plus d'innovation grâce à l'interaction plus étroite entre les différents intervenants. C'est comme cela que l'on trouve la meilleure solution. Il faut sortir de la relation classique entre client et fournisseur. »

UN RÉSULTAT CLAIR

Il est important que l'entreprise choisisse une approche simple. « Commencez modestement. Travaillez des cas qui fournissent rapidement une valeur ajoutée claire. Tous les projets sont définis au travers d'une feuille de route stratégique. » Une telle vision est essentielle.

Plus d'information ?

Souhaitez-vous en apprendre davantage sur la manière dont Micropole peut vous aider à extraire de la valeur de vos données? Contactez-nous via belux.micropole.com.

Micropole Belux
Excelsiorlaan 28
1930 Zaventem
 Tél. 02 711 48 48
belux.micropole.com
info@micropole.be

MICROPOL 
BELUX

EXPERT AAN HET WOORD

“De kortste weg naar waarde uit data”

Ontkennen kan niemand: data is het buzzwoord van het moment. “Maar met dure dataprojecten die tot niets leiden, schiet niemand iets op”, zegt Paul Kaisin, managing director bij Micropole. “Een strategische denkoefening moet altijd de start van een traject zijn, om daarna met een pragmatische aanpak ook echt snel tot resultaat te komen.”

Uiteraard wil je als bedrijf extra waarde halen uit je data. Daar is geen discussie over. Wel over de manier waarop dat het best gebeurt. Dat is waar Micropole als strategische partner bedrijven bij helpt. “Om zinvol rond data te werken, moet je je doelstelling afstemmen op je strategie”, legt Paul Kaisin uit. “In de praktijk komt het er vaak op neer dat je in de eerste plaats een businesstransformatie nodig hebt. Waarde halen uit data slaagt nooit zomaar met enkel een technologische transformatie.”

Een transformatie van de organisatie rond het valoriseren van data, dus. Bij een dataproject gaat het namelijk heel vaak over de optimalisatie van interne processen, soms zelfs de wijziging van het complete businessmodel. “Het is absoluut noodzakelijk om dat strategisch en vanuit het standpunt van de business te bekijken. Uiteindelijk komt elk bedrijf oog in oog met disruptie. Bedrijven die erin slagen om die transformatie tot stand te brengen, zijn bedrijven die case per case uitwerken en dat altijd in samenwerking met de business doen.”

DE INNOVATIE-AFDELING

Maar ook al gaat het om een businesstransformatie, tegelijk komt er een grote uitdaging bij kijken voor de IT-afdeling. “Die zou eigenlijk moeten veranderen in een heuse innovatie-afdeling, terwijl ze daarnaast ook nog altijd de IT-tools optimaal blijft beheren en zo garandeert dat alles draait zoals het hoort”, stelt Paul Kaisin. Alle afdelingen van een bedrijf – van marketing en hr, tot finance en logistiek – moeten kunnen rekenen op de creatie van innovatie bij de uitvoering van hun processen. “Hierbij moet de IT-afdeling – via haar kennis van nieuwe technologische oplossingen – een sleutelrol spelen in het innovatiesysteem van het bedrijf.” Een innovatie-afdeling kan in strategische debatten ook veel meer gewicht in de schaal leggen dan een louter operationele IT-afdeling.

IT moet bovenal innovatie aansturen, zodat je als bedrijf snel kunt inspelen op de uitdagingen van morgen. “De IT-afdeling is nog te vaak bang om die rol op te nemen. Nochtans kan ze hier het verschil maken door bepaalde knopen door te hakken”, vertelt Paul Kaisin. “We zien dat sommige bedrijven het moeilijk hebben om de effectieve, toegevoegde waarde van de cloud te zien. Al helemaal wanneer we spreken over het bouwen van een dataplatform in de cloud.” Hierdoor vervallen die bedrijven snel in technische discussies



Paul Kaisin, managing director bij Micropole: “Met Micropole bieden we het complete platform voor een dataproject aan: de cloudarchitectuur, het datateam, de processen en de governance.”

over het product, zonder zicht op de toegevoegde waarde voor de business en de mogelijkheid tot het hervormen van de IT-processen.

INTENSE SAMENWERKING

“We zien nog altijd te vaak dataprojecten die vanuit een strikte IT-benadering starten”, zegt Paul Kaisin. “Het risico is daarbij dat die oplossingen niet aansluiten op wat de business verwacht.” Het resultaat laat zich raden. De business pikt de oplossing niet op. Van gerealiseerde waarde is geen sprake. “Of erger nog, de business exporteert de data uit de tool naar Excel en bouwt er zijn eigen model mee. Dat soort *shadow data management* is uiteraard niet waar je als bedrijf op zit te wachten.”

Een andere aanpak is dan ook noodzakelijk. Om helemaal in de innovatirol te stappen, is er nood aan nog meer samenwerking tussen diverse partners. “Ook dat leidt tot meer innovatie, dankzij die nauwere samenwerking tussen de verschillende stakeholders. Zo vind je de beste oplossing. Maar je moet er wel voor afstappen van de klassieke relatie tussen klant en leverancier.”

DUIDELIJK RESULTAAT

Belangrijk is ook dat de onderneming voor een eenvoudige benadering kiest. “Begin klein. Werk met concrete cases die snel een duidelijke toegevoegde waarde opleveren. En definieer alle projecten binnen een strategische roadmap. Die visie is essentieel.”

Meer info?

Wilt u meer weten over hoe Micropole u helpt waarde te halen uit uw bedrijfsdata? Contacteer ons via belux.micropole.com.

Micropole Belux
 Excelsiorlaan 28
 1930 Zaventem
 Tel. 02 711 48 48
belux.micropole.com
info@micropole.be

MICROPOL 
BELUX