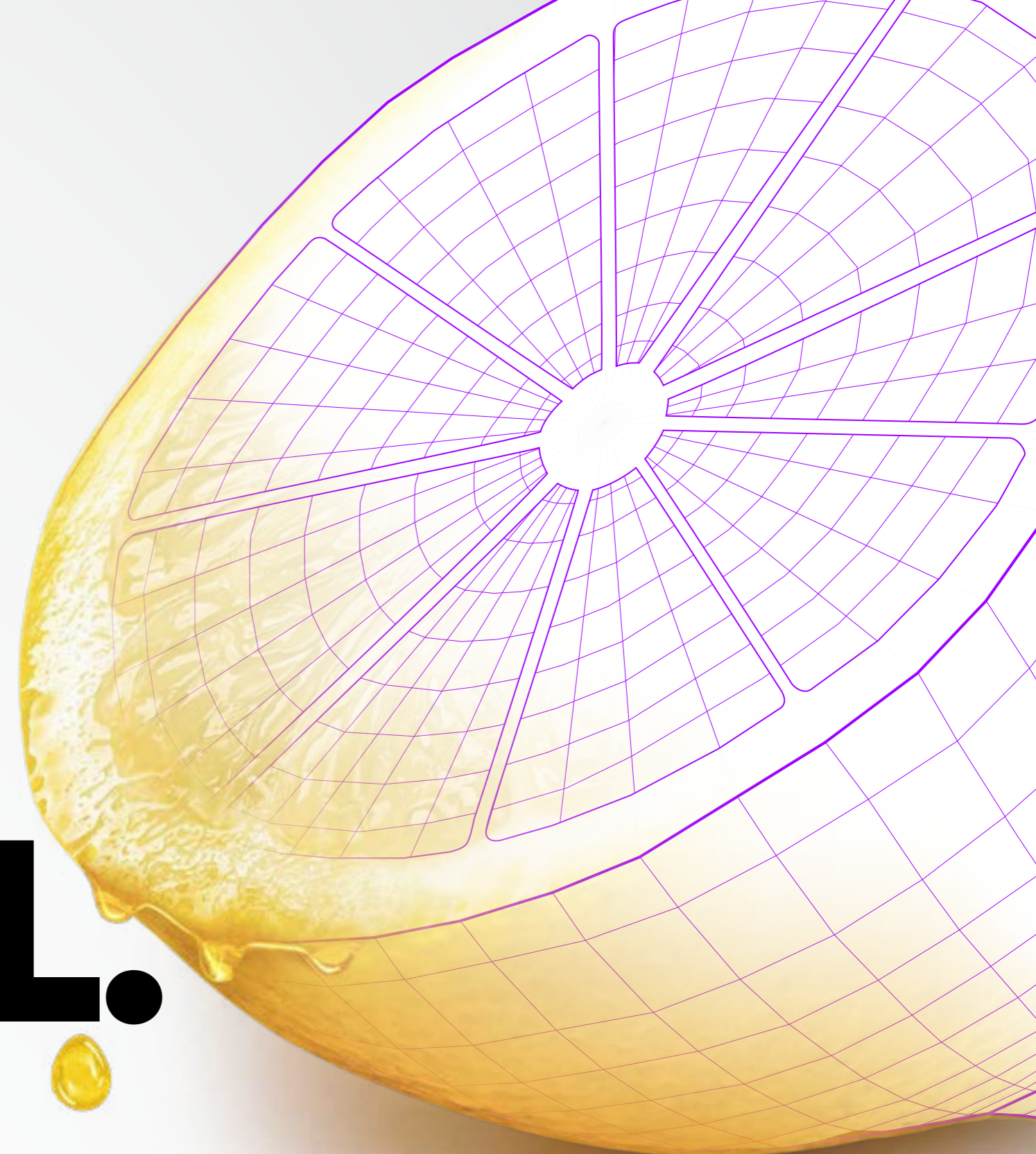
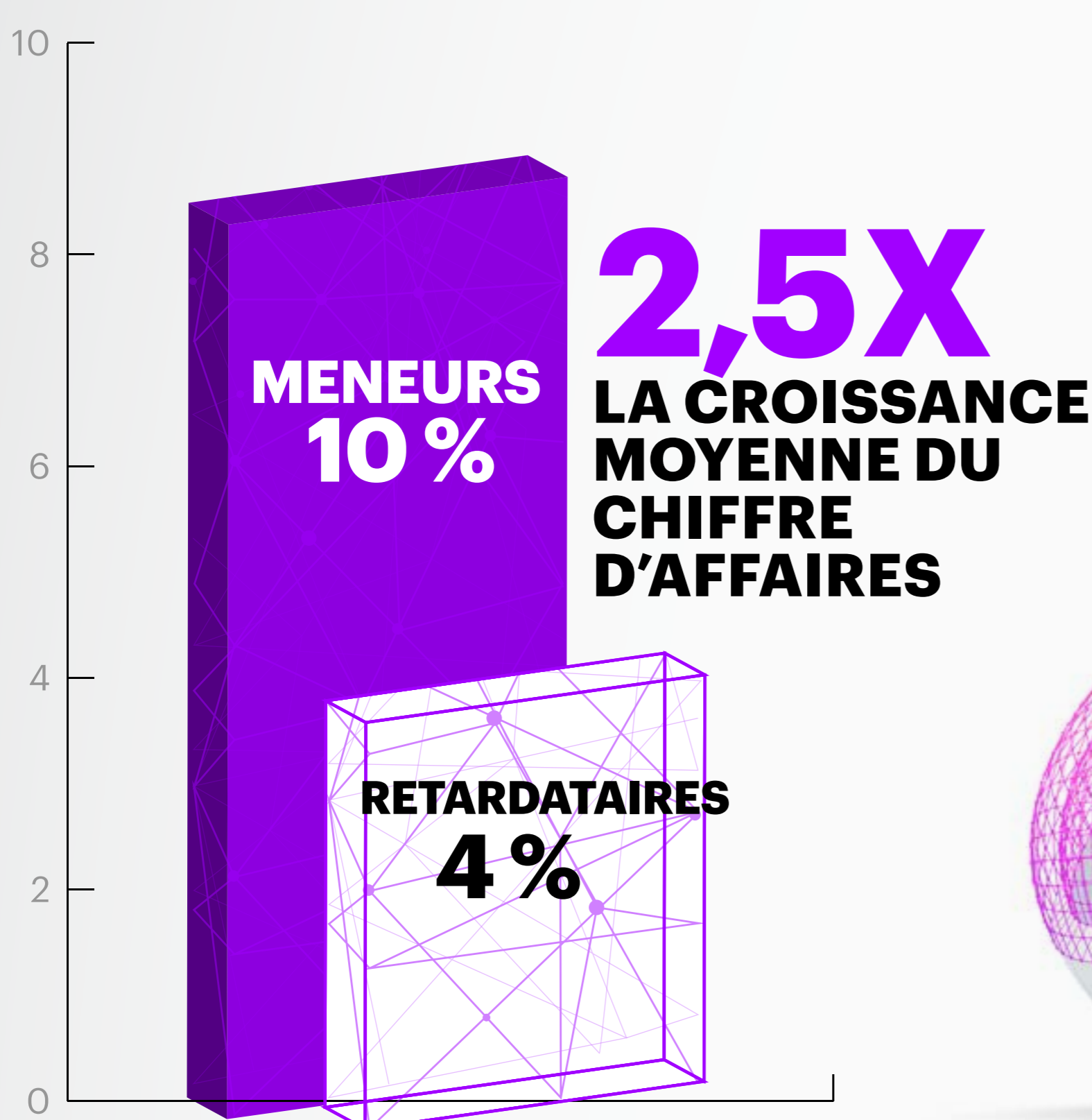


PLEINE VALEUR. POINT FINAL.



Comment mettre l'innovation à l'échelle et atteindre la pleine valeur avec les futurs systèmes



Les meneurs technologiques ont un meilleur rendement financier

Les entreprises qui ont une approche plus stratégique de la technologie se portent mieux sur le plan financier que les retardataires, réalisant plus du double de la croissance moyenne du chiffre d'affaires.

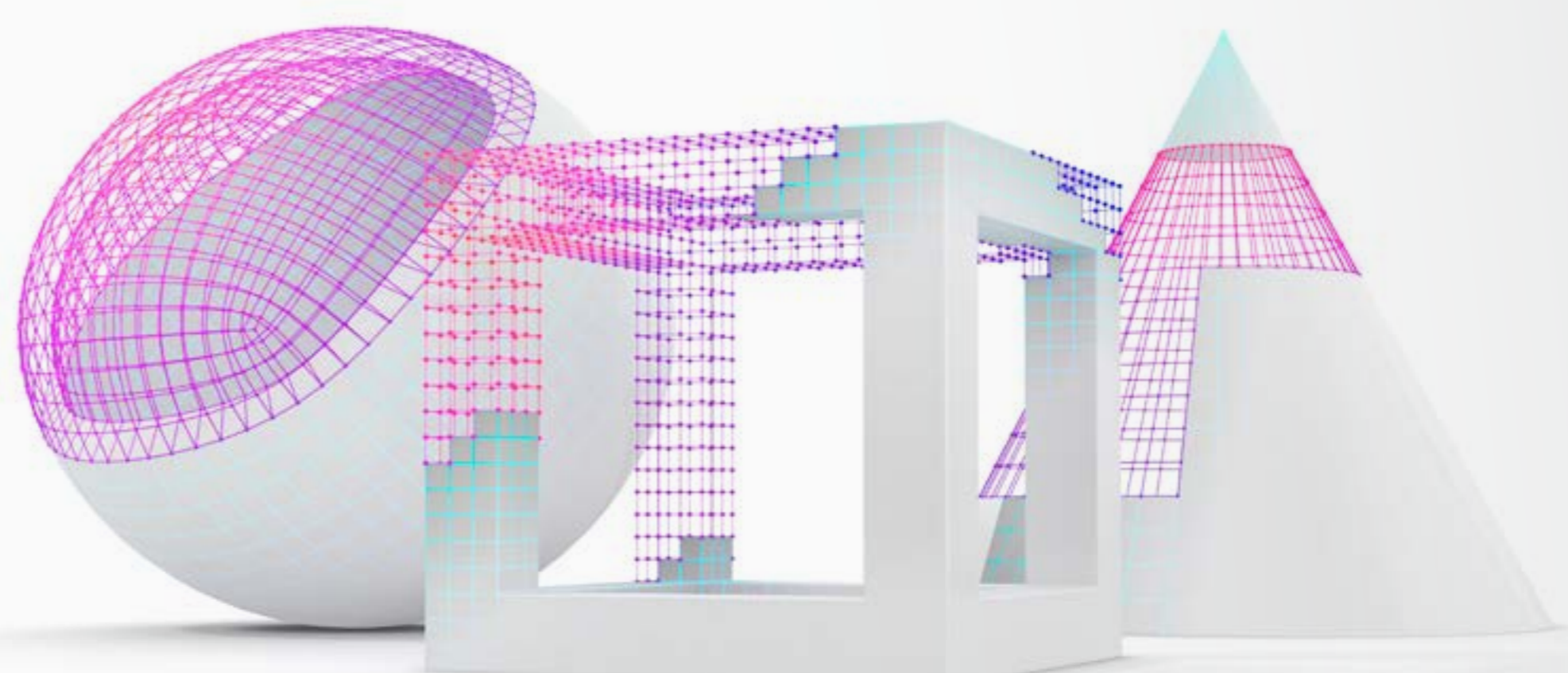


Figure 1: Les meneurs — ceux qui évoluent vers les futurs systèmes — voient une croissance deux fois plus élevée de leur chiffre d'affaires que les retardataires. Selon les taux de croissance annuels moyens autodéclarés entre 2015 et 2018.

Ce que les meneurs font différemment

Les meneurs s'attaquent systématiquement aux quatre obstacles suivants :

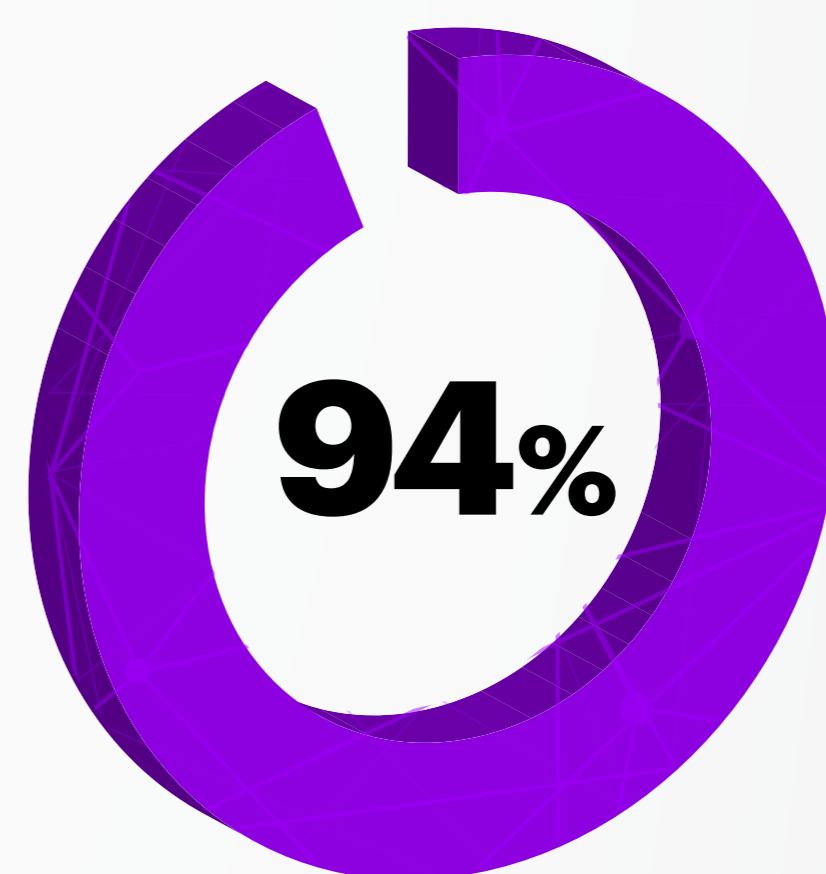
➔ **01 Adoption technologique**
Maîtriser les nouvelles frontières technologiques rapidement et à grande échelle.

➔ **03 Confiance envers les systèmes**
Préserver la confiance envers des systèmes dont les approches en matière de sécurité et de données sont en constante évolution.

En moyenne, les meneurs sont

5X

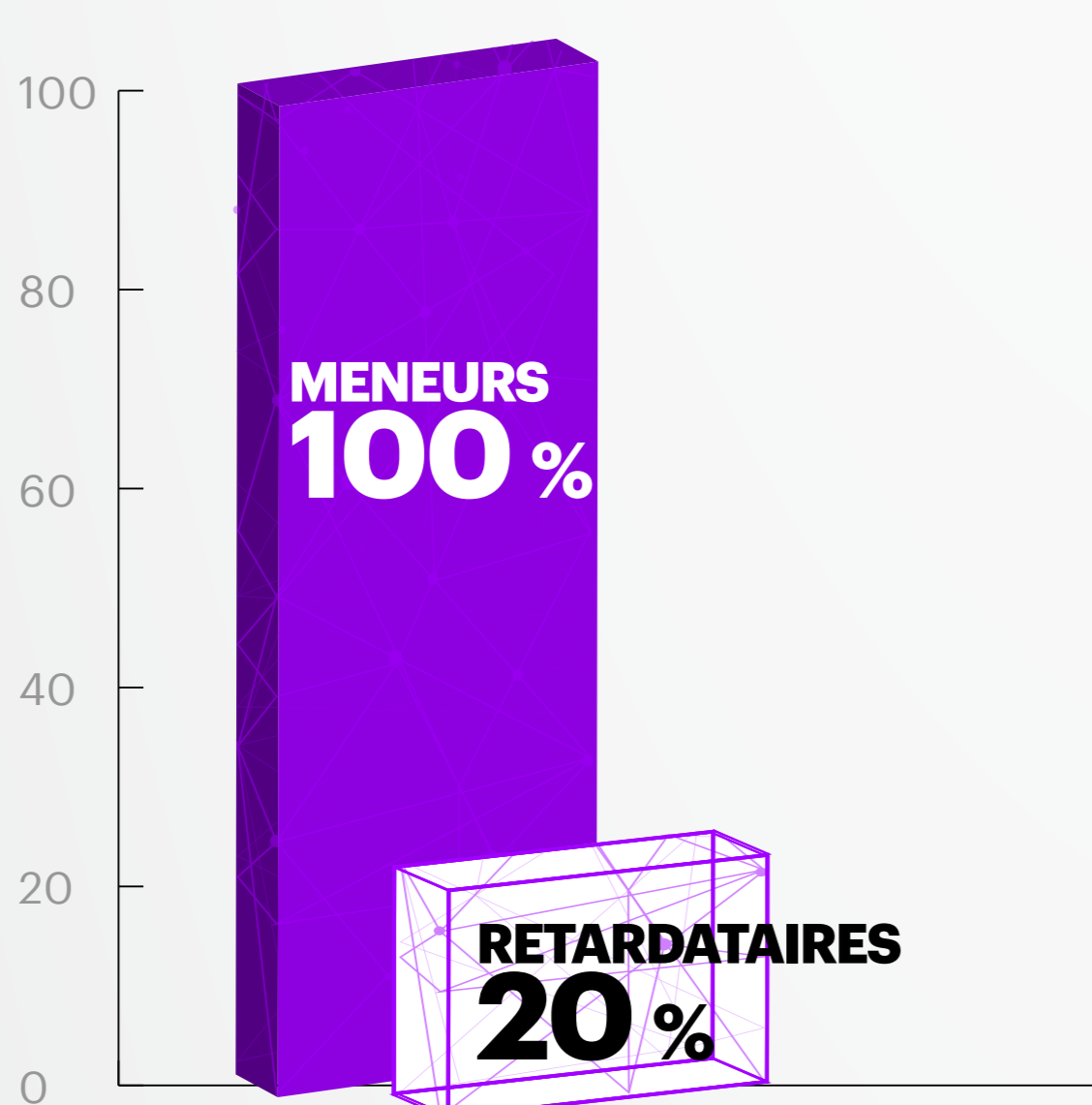
plus susceptibles d'avoir adopté les nouvelles



94 % des meneurs estiment que les données à leur disposition sont assez fiables pour susciter des changements commerciaux, comparativement à 64 % des retardataires.

➔ **02 Flexibilité de l'architecture**
Construire des architectures flexibles, homogènes et évolutives, capables de répondre aux exigences du marché.

➔ **04 Coûts de transaction organisationnels**
Réduire les obstacles organisationnels et technologiques à l'interaction.



Les meneurs emploient la technologie sur

3X

fois plus de processus d'affaires que les retardataires

L'adoption par les meneurs de technologies critiques qui permettent le découplage architectural dépasse de loin celle des retardataires : 100 % comparativement à 20 %.

C'est maintenant le moment de passer aux futurs systèmes

Voici comment démarrer votre cheminement vers les futurs systèmes

Sans frontières

Adaptables

Radicalement humains

1. Briser le plafond infonuagique

Le nuage n'est pas l'aboutissement, c'est le commencement.

2. Concevoir pour la perturbation

Se protéger du changement en tirant parti d'architectures souples et en concevant des systèmes interopérables.

3. Découpler la filière des TI

Éliminer les dépendances inutiles à tous les niveaux de la filière de solution.

4. Explorer de nouveaux modèles d'affaires non conventionnels

Lorsque les frontières disparaissent, de nouveaux partenariats s'établissent pour résoudre des problèmes importants.

1. Mettre en scène une intervention architecturale

Abandonner les anciennes méthodes de travail pour créer des architectures souples qui peuvent s'adapter constamment.

2. Identifier les points de friction les plus importants dans l'entreprise

Les technologies comme l'IA, l'automatisation, la chaîne de blocs et les microservices peuvent vous aider à relever vos plus grands défis commerciaux.

3. Comprendre la nécessité d'une intervention responsable de l'IA

Les systèmes adaptatifs doivent gagner la confiance des personnes qui les utilisent.

4. Choisir les données pour se guider

Commencez par des données de qualité et utilisez une approche axée sur les données pour prendre vos décisions d'affaires les plus importantes.

1. Maîtriser le développement axé sur l'humain

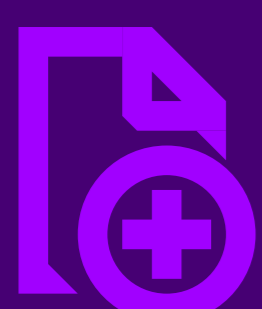
Mettez l'humain au centre de vos processus de conception, sachant que les données et la technologie à elles seules ne peuvent résoudre tous les problèmes.

2. Supprimer les barrières organisationnelles

Examinez comment le cloisonnement organisationnel ou culturel peut nuire à la rapidité et à la transparence.

3. Ne pas attendre pour expérimenter les technologies émergentes

Expérimenter tôt est la meilleure façon de socialiser les technologies émergentes et d'en imaginer les possibilités commerciales.



Lisez le rapport pour savoir où vous vous situez et où vous devez être.

[accenture.ca/futurssystemes](https://www.accenture.ca/futurssystemes)