

L'ère numérique: un avantage concurrentiel pour votre PME?



Johan Vlamincx (Partner Deloitte Accountancy), Olivier Mangelschots (Orbit One) et Nikolaas Tahon (Managing Partner Deloitte Accountancy)

Deloitte a annoncé, à la mi-janvier, le rachat de l'entreprise informatique gantoise Orbit One. Le fondateur de cette dernière, Olivier Mangelschots, rejoindra l'équipe Business Control & IT de Johan Vlamincx. Ensemble, ils créeront une équipe unique de 50 personnes qui s'adressera exclusivement aux PME et les accompagnera dans leur transformation numérique.

Orbitone
meets **Deloitte.**



Johan Vlamincx, Partner
jvlaminckx@deloitte.com

Olivier Mangelschots, Director
olivier@orbitone.com

Que représente la transformation numérique pour les dirigeants de PME? Comment cette équipe pourra-t-elle les aider à croître?

Olivier: Il s'agit de projets informatiques stratégiques qui vont au-delà du quotidien. Dans ce cadre, une dimension très importante est la façon dont les PME sont en contact avec leurs clients. Nous observons qu'au sein des entreprises les plus performantes, le canal numérique sert aujourd'hui à attirer de nouveaux clients et à soutenir les relations avec les clients existants. Tout commence en ayant une vision des préférences des clients et en y reliant ensuite des services numériques personnalisés.

Johan: L'évolution exponentielle de la technologie donne également la possibilité, d'une part, d'apprendre beaucoup plus de choses au départ des données et d'avoir de nouvelles idées en matière de gestion. D'autre part, cela aide à la numérisation et donc à optimiser le fonctionnement interne des PME, comme les flux administratifs et financiers. De plus en plus, l'utilisation du papier appartiendra au passé.

Quels moyens souhaitez-vous mettre en œuvre pour cela?

Johan: Nous avons la même vision depuis le premier jour: le "cloud" arrive en première position. Il permet en effet aux PME d'utiliser rapidement les nouvelles technologies et d'en retirer des avantages. Qu'il s'agisse d'applications comme l'ERP ou le CRM, de la gestion de documents ou de technologies de la communication, le cloud offre aujourd'hui des possibilités d'aider les PME de manière sûre et performante.

Olivier: En associant les deux équipes, nous sommes en mesure de proposer différents choix aux PME sur le plan technologique. Voyez notre offre BI ou CRM, par exemple. Nous sommes toujours en mesure de faire le meilleur choix pour les PME car nous utilisons tant les technologies Microsoft que Salesforce.com ou Qlik.

Selon vous, le marché des PME est-il prêt à la numérisation?

Johan: Oui, mais seulement si la valeur ajoutée est claire et que cela les aide à faire croître leur entreprise. Il n'est donc pas question de la technologie pour la technologie, mais d'un projet avec des indicateurs clés de performance (KPI) clairs.

Olivier: Grâce à nos services, nous aidons les PME à proposer un avantage compétitif via la numérisation. C'est quelque chose d'important pour tout entrepreneur non?