

Le meilleur moyen est d'impliquer l'équipe IT et de la laisser faire son show. C'est ainsi que Jens Meier, PDG et président de l'administration portuaire de Hambourg, a commencé à convaincre les gens.

« Dans la zone portuaire, il y a un énorme pont, le pont Köhlbrand. Il est toujours très embouteillé », explique Jens Meier. « En se dépassant sur ce pont, les camions ralentissaient la circulation derrière eux. Mais quand nous abordions le problème, tout le monde y était indifférent.

3. Consolider les relations

Les fournisseurs, les partenaires et les clients doivent jouer dans la même équipe et être motivés par des objectifs communs. Même s'il semble difficile de consolider ces trois types de relations, aucun DSI ne doit faire cavalier seul. Cisco suit une approche de « développement, achat et partenariat » qui implique en effet que nous développons de nombreuses technologies, mais que nous en achetons par ailleurs et que nous formons des partenariats avec d'autres entreprises, afin de toujours intégrer de nouvelles compétences à notre activité. Gartner a récemment qualifié cette démarche de « techquisition ».



Tirer le meilleur parti des données



Tirer le meilleur parti des données



Prendre au sérieux la question de
la sécurité

Prendre au sérieux la question de
la sécurité

Prendre au sérieux la question de
la sécurité

Et après ?

La taille ou l'âge d'une entreprise n'importera pas dans le monde numérisé de demain. Pour s'en sortir, les entreprises devront se réinventer et

CI CO

Des