



THE SKY IS NOT THE LIMIT

Avec plus de 920 invités, le gala des Data News Awards for Excellence a été une fois encore le point culminant du secteur ICT belge. Cette fois, l'événement était placé sous le signe de l'éclipse lunaire. # Luc Blyaert

La soirée de gala était organisée pour la quatorzième fois déjà. C'est le lieu de rencontre par excellence de tous les CEO, CIO, fournisseurs et clients du secteur ICT. L'aspect réseautique y est une constante fondamentale. Douze récompenses y sont décernées aux fournisseurs ICT. Cette fois encore, aucun prix n'a été attribué à des produits spécifiques, mais bien à des entreprises qui se sont distinguées lors des douze derniers mois en matière d'innovation, d'impact sur le marché, de réputation, d'emploi et d'ancrage local dans le segment professionnel. La liste complète dans chaque catégorie est établie par la rédaction en collaboration avec le jury. Plus de 2.500 lecteurs ont ensuite déterminé le top 3 des nominés en votant en ligne. Le jury, enfin, a eu la lourde tâche de trancher. La 13^{ème} récompense de l'ICT Personality of the Year est, elle, décernée chaque année par la rédaction.

LA RÉUNION PLUTÔT ANIMÉE DU JURY

C'est la 14^{ème} fois déjà que le professeur Carlos De Backer de l'université d'Anvers préside le jury des Data News Awards. C'est lui qui initie à chaque fois le débat à propos de qui exactement pourra emporter à la maison cette prestigieuse récompense. Le jury se compose d'ex-lauréats du concours 'CIO of the Year', des présidents des diverses associations ICT et de personnalités du biotope ICT. C'est fin mars que la réunion du jury toujours particulièrement animée a eu lieu dans le Brussels Media Center.

Les membres du jury sont par ordre alphabétique: Bart Becks, président de l'IBBT, Ada Sekirin, vice-présidente de Business & Decision et Data News ICT Woman of the Year, Luc Blyaert, rédacteur en chef de Data News, Benjamin Bostoen, CIO de Cofinimmo et président du CIO-Club de Wallonie-Bruxelles, Luc Verhelst, CIO de l'European Medicines Agency et président du MIT Club (qui fut temporairement remplacé par Paul Danneels, CIO du VDAB), Jan Deprest, CEO de Fedict, Jan De Schepper, président d'ADM, Sabine Everaet, CIO de Coca Cola Europe, Peter Hinssen, CEO d'Across, Danielle Jacobs, directrice de Beltug, Daniel Lebeau, CIO de GSK et président de CioNet, Tony Mary, TM Consulting, Philippe Niesten, CIO de Herstal group et président de @DSIF, Frank Robben, administrateur général de la Banque-Carrefour Sécurité Sociale, Luc Simons, président d'AWT, Freddy Van Den Wyngaert, CIO d'Agfa et président de CIOForum, Benoît Corluy, président d'Agoria ICT, ainsi que Luc Verbist, CIO de De Persgroep et Data News CIO of the Year.

Pour éviter toute influence possible, le classement établi par les lecteurs n'est dévoilé qu'après le vote du jury. Le résultat était tantôt exactement le même, tantôt très différent.

L'ICT Personality of the Year est choisie dans une liste de 25 personnalités du secteur ICT belge. La personne doit être belge ou séjourner en Belgique depuis un certain temps déjà. Finalement, le choix s'est porté sur Eric Van Zele, CEO et président de Barco, qui peut s'enorgueillir d'une carrière remarquable. Il succède à Sophie Vandebroek, COO de Xerox. Les autres lauréats des années précédentes ont été Jan Valcke, Jo Cornu, Alain Wirtz, Pierre De Muelenaere et Robert Cailliau.

And the winner is...

ICT PERSONALITY OF THE YEAR
Eric Van Zele

HARDWARE COMPANY OF THE YEAR
Samsung
Runners-up: Dell en HP

IT OUTSOURCING COMPANY OF THE YEAR
Tata Consultancy Services
Runners-up: Econocom en IBM

STORAGE COMPANY OF THE YEAR
EMC²
Runners-up: IBM en Netapp

NETWORK INTEGRATOR OF THE YEAR
Dimension Data
Runners-up: Belgacom en Siemens Enterprise Communications

SECURITY COMPANY OF THE YEAR
Cisco
Runners-up: McAfee en Symantec

TELECOM SERVICES COMPANY OF THE YEAR
Belgacom
Runners-up: Mobistar en Telenet

SOFTWARE COMPANY OF THE YEAR
SAP
Runners-up: Microsoft en Oracle

INNOVATIVE COMPANY OF THE YEAR
Google
Runners-up: Microsoft en Samsung

CONSULTANCY COMPANY OF THE YEAR
Accenture
Runners-up: Capgemini en Delaware Consulting

SYSTEM INTEGRATOR OF THE YEAR
Cegeka
Runners-up: RealDolmen en Tata Consultancy Services

BELGIAN COMPANY OF THE YEAR
Cronos
Runners-up: Barco en Cegeka

BELGIAN START-UP OF THE YEAR
Twitspark
Runners-up: Yambla en Zapfi

Avec Eric Van Zele, l'actuel CEO et président de Barco, la rédaction de Data News récompense une carrière qui a quand même connu une trajectoire étonnante. En effet, Van Zele a débuté chez Raychem (devenue plus tard Tyco Electronics) où il est resté 27 ans - plus d'une demi-carrière -, pour ensuite relever successivement plusieurs défis de taille chez Telindus, Pauwels Trafo et, surtout, Barco. # Guy Kindermans

Mais cet ingénieur civil en électromécanique a rapidement assimilé les caractéristiques d'un manager orienté clientèle et ayant le sens du leadership, grâce entre autres à un séjour de longue durée aux Etats-Unis. "J'ai été vice-président chez Raychem et membre du comité de direction", affirme Van

Telindus, Pauwels Trafo

Ce fut en fin de compte la Belgique et en particulier Telindus, où il fut en 2000 d'abord directeur général, puis après quelques mois CEO. "John Cordier est lui-même venu me chercher à San Francisco", se souvient Van Zele, qui ne s'est du reste pas senti limité aux entournures par Cordier dans son

"LE MANAGER EST UN CATALYSEUR"

Ze, "et oui, j'étais planqué." Il fut même désigné comme un successeur possible du fondateur et mentor Paul Cook, "avec qui je vais encore déjeuner quand je suis aux Etats-Unis." C'était "le John Cordier de Raychem", déclare-t-il en pensant aux deux hommes.

En 1982, Eric Van Zele reçoit un coup de fil des Etats-Unis pour lui demander s'il "voudrait venir en Californie. Et je n'ai pas hésité très longtemps." Il y engrange en effet une solide expérience: "J'y ai appris ce que j'ai mis ensuite en pratique en Belgique."

Mais c'est l'heure du changement sonne alors chez Raychem avec un autre directeur, des chiffres décevants et, finalement, une vente de l'entreprise (à Tyco), suivie par de lourdes restructurations. "Les cartes étaient soudain redistribuées, et je dus de nouveau me remettre en question. Allais-je désormais diriger une start-up (dans la Silicon Valley) avec un salaire moindre, mais des options sur actions ou allais-je revenir en Belgique pour occuper ma première véritable fonction de CEO?"

rôle de CEO. "Il recherchait un successeur et savait qui il voulait. Il s'occupa alors plutôt de rachats d'entreprises dans d'autres pays comme la Suisse, la Chine, la Thaïlande et m'avait engagé dans l'optique d'une internationalisation sur la base de mon expérience américaine. Il achetait et moi, j'intégrais les entreprises." Chez Telindus, Van Zele connut également quelques bonnes années, mais après le décès de Cordier, il y eut un vide au pouvoir. Van Zele n'y vit plus son avenir et envisagea un retour aux Etats-Unis. Ce qui est intéressant par ailleurs, c'est qu'à l'époque où il était actif chez Telindus, il fut déjà approché par Barco, mais Cordier aurait alors très clairement exprimé son mécontentement au cas où Van Zele aurait ne fût-ce qu'envisagé cette proposition!

C'est alors, en 2003, que se manifestèrent Karel De Boeck, un ancien condisciple, et Vic Pauwels, de l'entreprise malinoise Pauwels Trafo, pour lui demander de l'aide. L'entreprise vivait en effet des moments difficiles, et Van Zele était membre



de son conseil d'administration. Le secteur des transformateurs n'était pas non plus complètement inconnu pour lui - "Beaucoup de produits de Raychem étaient en effet testés sur des transfos" - et son intégration se déroula donc rapidement, ne serait-ce que pour les visions qu'il apporta à l'entreprise. "Grâce à ma connaissance et à mon expérience en termes d'image de marque, d'intégration, d'extrapolation et d'orientation clients, mais aussi de communication et de vocation internationale." Mais finalement, Pauwels Trafos fut vendue au groupe indien Crompton Greaves, auquel Van Zele se lia

un moment, avant de relever son prochain défi.

La renaissance de Barco

Et quel défi, puisque Van Zele sauva véritablement la perle technologique flamande d'une mort quasi assurée. Ici encore, Van Zele entretenait déjà un lien avec l'entreprise, avant qu'il n'y soit nommé président et CEO. Dès 1999, il y était en effet devenu membre du conseil d'administration, probablement avec 'préméditation' de la part d'Hugo Vandamme (il y avait en effet déjà eu une première tentative précédemment). Lors de sa nomination en 2009 à la fonction de

président et CEO de Barco, l'entreprise allait mal. "L'histoire de Barco s'apparentait à un modèle en dents de scie avec une succession de discontinuités. C'est ainsi que Barco manqua le passage des radios à tubes vers les modèles à transistors, ainsi que celui des TV PAL/Secam multistandard vers le câble. En 2008, elle fit de même avec le bateau 'beyond visualization' (au-delà de la visualisation). Mon mérite a été de l'avoir dit clairement et d'y avoir réagi."

Il y avait du pain sur la planche avec, à la clé, d'importantes dépenses en recherche & développement, ainsi que dans la vente et le marketing par rapport à la concurrence, mais aussi avec une structure de coûts trop lourde - "Qui représentait 44% du chiffre d'affaires contre 29-30% aujourd'hui, ce qui est comparable aux grands rivaux" -, trop d'inventaires, etc. Lorsqu'il présenta cette image à Barco, "tout le monde applaudit car on le savait." L'année 2009 fut celle des corrections, en ce compris "la suppression des bonus, des dividendes, sans que personne ne se plaigne. C'était clair pour tout le monde, et tout le monde m'a suivi, même les syndicats. L'on peut renverser des montagnes quand 4.000 personnes travaillent dans la même direction!"

Mais Van Zele présenta aussi des perspectives positives s'appuyant sur une 'vision' claire, sur une 'mission', une 'stratégie' et sur les moyens de mener le tout à bien. Barco ne devait pas cibler une part de 5% du marché du cinéma numérique. Non, "nous voulons être le n° 1 de ce marché, viser les 100%." Et dans ce but, Van Zele mit les points sur les i avec des objectifs de prix et de performances adaptés et une approche destinée à faire de Barco le fournisseur attitré des grandes chaînes de cinémas (y compris des systèmes de financement adaptés). Cela signifie aussi être présent là où sont les clients. "Cela signifie avoir quelqu'un sur la côte ouest des Etats-Unis et, pour cela, retirer quelqu'un de chez Disney pour l'envoyer à temps plein sur la côte ouest. Et ne pas le diriger au départ de Courtrai."

Van Zele a introduit également une nouvelle culture chez Barco pour bannir la complexité inutile et

répudier tout ce qui tenait, parfois à l'extrême, à une approche de type silo. "J'ai insisté sur une 'Barco unifiée' avec une culture du 'nous'."

En même temps, Van Zele a aussi fait preuve d'un solide bon sens avec une révision en profondeur de la gamme des produits en fonction du slogan "là où nous pouvons être bons et grands." Et ce fut le secteur de l'imagerie médicale et naturellement celui des cinémas numériques, ainsi que des chambres de contrôle, avec des investissements ad hoc.

Formidable résultat

Aujourd'hui, le résultat est époustouflant. Lors de son arrivée, Barco avait une valeur marchande d'à peine 100 millions € pour une entreprise qui enregistrait quelque 600 millions € de chiffre d'affaires. Aujourd'hui, Barco réalise 1,2 milliard € environ de chiffre d'affaires et possède une part de plus de 50% sur le marché des cinémas numériques, y compris plus de 50% sur les marchés américain et chinois!

La qualité de la production même est à présent à l'avenant. "A mes débuts, nous produisions 60 projecteurs numériques par mois. Aujourd'hui, l'on en est à 1.200 pièces par mois et ce, avec le même personnel." L'on n'y arrive que si l'on "y implique les opérateurs. Cela s'est traduit par des milliers d'idées et aujourd'hui, le professionnalisme est omniprésent dans l'entreprise! [...] Je suis fier de l'usine."

Par ailleurs, Van Zele a évité les restructurations de personnel en Belgique, alors qu'elles s'avéraient indispensables, lorsque la production de projecteurs numériques reprit. A présent se pose la question de l'avenir de Van Zele chez Barco. Il y est d'abord resté 6 mois, puis 2 ans et aujourd'hui, il s'est engagé jusqu'à l'assemblée générale de 2014. Et après? Il n'est pas demandeur, selon lui, mais "je veillerai en tout cas à ce que mon successeur soit quelqu'un de valable", qui poursuivra le cap suivi en matière de "culture, implication et enthousiasme."

Catalyseur

Chez Barco, Van Zele a amené son expérience américaine et a réussi à exprimer ses visions très clairement. Il a dû être à la fois directeur du personnel, responsable des

BIO

- > Date de naissance:
19 mai 1948
- > Ingénieur civil en électromécanique, KU Leuven
- > 1972-1999: Raychem Corporation
A partir de 1990: corporate vice-president
A partir de 1994: membre du comité de direction
A résidé 17 ans en Californie
- > 2000-2003: Telindus
D'abord comme directeur général, puis comme CEO
- > 2003-2008: Pauwels International, devenu CG Power, comme CEO
- > 2008-2009: Avantha Holding
Managing director Europe-Amériques
- > Depuis 2009: Barco
Président et CEO
- > Administrateur chez Barco depuis 1999
Président de Reynaers Aluminium
- > Co-fondateur et actionnaire de SAIT-Zenitel
- > Marié, deux enfants

clients et bâtisseur de ponts, tous des talents qu'il possédait depuis sa tendre enfance, mais il a aussi fait montre de compétences qui ont permis au manager de sortir du lot! "Il faut avoir assimilé les qualités techniques en termes de finances, d'organisation, de production, de technologie", affirme Van Zele, mais le plus important, "c'est d'amener une entreprise qui connaît des temps difficiles, à faire des choses qu'elle ne ferait pas autrement". Ou comme il l'exprime dans le plus pur style Valley: il faut des managers "to help their organisations work through necessary but painful changes that don't happen naturally!"

Ce qui lui est venu bien à point, c'est ce qu'il avait appris à l'université de Stanford en Californie, ainsi que la "Silicon Valley way of running a business." Aujourd'hui encore, il applique quasi quotidiennement son approche mêlant vision, mission et stratégie, et il pose

des questions qui "débouchent sur des décisions compréhensibles et concrètement exécutables."

En réalité, "un manager doit être un catalyseur. Il n'effectue pas lui-même le travail, mais s'assure que les autres le fassent. Je n'ai moi-même pas produit les résultats, mais j'ai veillé à ce que d'autres y parviennent. Les mérites reviennent aux collaborateurs, davantage qu'au CEO!" A la manière d'un catalyseur: une matière qui déclenche et maintient une réaction chimique, mais qui n'entre pas dans le processus... "Van Zele l'associe à 7 valeurs-clés: confiance réciproque ("dans la famille Barco"), travail en équipe, s'occuper des autres, jouer le jeu honnêtement ("pas de combines"), satisfaction de la clientèle, fiabilité et leadership par l'innovation. Sans compter une huitième valeur tacite: 'we deal with facts!'

Satisfait

Le trajet n'est assurément pas encore terminé pour Van Zele, qui ne se voit pas encore "en train de lire ou de regarder la TV toute la journée". Il y a encore tant de défis à relever, et le temps presse. Il veut notamment se consacrer davantage à SAIT, l'entreprise qu'il a aidé à mettre sur les fonts baptismaux. Ou aider des startups à générer de la valeur pour la société, à l'instar d'une entreprise comme Reynaers Aluminium qu'il assiste comme président du conseil d'administration.

Chaque fois qu'il a effectué un choix, il en est sorti meilleur et prêt à rebondir. Il referait à coup sûr tout ce qu'il a fait: la Californie, Raychem, Telindus, Pauwels et surtout Barco, "la cerise sur le gâteau." Les récompenses à la fin, c'est beau, mais "ma photo dans le journal, je ne le fais pas pour cela. Non, lorsque 1.400 personnes vous accueillent chaleureusement à la cantine et que vous sentez ainsi que vous êtes apprécié, c'est que vous avez servi à quelque chose." Les gens, voilà l'essentiel... Son épouse, ses enfants, ses parents, ses collègues avec qui il a collaboré aux Etats-Unis, en Belgique, et d'autres qu'il a rencontrés à l'étranger - "qui ont les mêmes pratiques, une belle famille, un bon job. [...] Je leur dois beaucoup, j'en suis conscient. L'amitié des gens, c'est fondamental pour moi." #

HARDWARE COMPANY OF THE YEAR

Samsung

Dans cette catégorie, le prix est décerné à Samsung. Bien que l'on n'associe pas automatiquement l'entreprise à un acteur essentiel sur le marché professionnel, celle-ci réussit toutefois à attirer de plus en plus les regards. À commencer par celui des consommateurs, à qui il réussit à vendre ses smartphones, tablettes, téléviseurs et ordinateurs portables à une cadence effrénée. Chez Data News, la première chose qui nous vient à l'esprit lorsque l'on parle de hardware, ce sont les serveurs, les postes de travail et l'équipement réseau. Mais le jury est d'avis que les smartphones ont plus que jamais leur place parmi les appareils professionnels. Un terrain de jeu sur lequel les géants technologiques coréens font aujourd'hui mordre la poussière à

d'exploitation. Il ne s'agit là que l'un des signes démontrant que l'entreprise n'assemble pas simplement du matériel en y installant un logiciel tiers. Avec ses appareils, Samsung parvient à innover, ce qui est essentiel dans un secteur où renouveau rime avec progrès. Et c'est justement de cette innovation dont Dell et HP, les deux autres nominés, font actuellement défaut.

Après une période moins glorieuse, Hewlett-Packard tente à présent de se réinventer complètement. Nous ne faisons pas une croix sur HP, nous attendons seulement qu'elle retrouve sa splendeur d'autrefois. Quant à Dell, le jury n'a pas tenu compte des récentes annonces de rachats de l'entreprise. Celle-ci semble plus stable qu'HP, mais toutes deux sont aujourd'hui davan-



Blackberry et HTC et se défendent plus que raisonnablement face à Apple. Mais contrairement à ce dernier, Samsung parvient à séduire la clientèle professionnelle, tout en conservant une image très tendance. L'entreprise repose également beaucoup sur Android, mais propose aussi Windows Phone, tout en travaillant sur son propre système

tage considérées comme des fabricants de matériel commun, alors que Samsung dispose d'une plus large gamme de produits à succès qui, en termes de design et d'innovation, trouveront acquéreur au sein de chaque entreprise. #

ACCESSITS
Dell et HP

**IT OUTSOURCING COMPANY OF THE YEAR**

Tata Consultancy Services

Vu la palette de services proposés, Tata Consultancy Services peut concourir dans diverses catégories, et le choix s'est porté sur celle de l'IT Outsourcing. Car ces services d'externalisation sont fort appréciés. C'est du moins ce qu'il ressort de l'enquête annuelle menée par Whitelane Research sur la satisfaction des clients vis-à-vis de leur outsourcingeur. En effet, Tata a dû cette fois encore céder tout juste la place à une autre acteur. Et cela, sur un marché qui représente chaque année en Belgique un montant de 1,6 milliard € et où les clients recherchent avant tout la satisfaction (car cela incite les clients belges à rester fidèles à leur fournisseur). En outre, l'enquête portait sur des clients qui sous-traitaient des contrats d'une valeur d'au moins 1 million €. La récompense met d'ailleurs en lumière la tendance de la croissance des services d'outsourcing indiens sur le marché belge, estimé désormais à plus de 200 millions €. L'an passé, l'analyste en outsourcing Jef Loos avait prédit que les parts de marché indiennes dans notre pays pouvaient encore

doubler dans les 3 ans. "Ils ont la passion du client", indique Loos, bien que le jury ait également remarqué par sa propre expérience que la collaboration nécessitait de l'attention. Entre-temps, TCS continue son offensive sur le marché belge, comme le prouve la récente reprise de l'intégrateur français Alti, qui emploie 120 personnes en Belgique.

Les deux finalistes ont eux aussi mérité leur place dans le panorama de l'outsourcing. Ainsi, IBM peut-elle depuis toujours prendre rapidement en charge l'intégralité d'un service ICT en Belgique et au Luxembourg, et ce aussi bien en termes d'infrastructure que de gestion de processus d'entreprise. Econocom a elle aussi été considérée comme une entreprise disposant notamment des capacités suffisantes pour la prise en charge, la gestion et le support du matériel des utilisateurs finaux. Mais désormais en mettant également l'accent sur "la mobilité en tant que service." #

ACCESSITS
Econocom et IBM

STORAGE COMPANY OF THE YEAR

EMC

Exactement le même classement que l'an dernier dans cette catégorie puisqu'EMC l'emporte sur IBM et NetApp. Et exactement le même classement que celui établi par le cabinet IDC concernant les ventes de stockage sur disque externe à la fois dans le monde et en Europe pour le 4^e trimestre de 2012. Et exactement le même classement que celui du cabinet Gartner pour le 4^e trimestre et l'ensemble de l'année en ventes de stockage sur disque externe dans le monde, puisque EMC est crédité de 34,2%, devant IBM avec 16,2% et NetApp avec 10,6%, là où IDC donne 30,7% à EMC, 15% à IBM et 11,6% à NetApp. EMC au-

même que sa capacité à demeurer focalisée sur le stockage, sans oublier un catalogue de logiciels des plus étoffés. Bref, une image "professionnelle". De son côté, IBM aurait tendance à acquérir des technologies, mais à ne plus en assurer le support après quelques années, par exemple en matière de SAN. Cela dit, la refonte de son offre DS8000 a été une réussite, sans oublier le Storwize V7000. Par ailleurs, le modèle de licences de Big blue est épinglé, "à la Oracle" entendra-t-on dire. De même, l'accent mis par IBM sur ses produits de stockage sur disque à base IP n'a pas porté les fruits escomptés, et en tout cas pas



rait surtout gagné des parts de marché avec ses plates-formes VNX, VMAX et Data Domain, tout en bénéficiant de l'apport d'Isilon. Pour justifier leur sélection, les membres du jury mettent en avant l'excellent rapport prix/performance/qualité d'EMC, de même que sa stratégie en matière cloud. En outre, la capacité du fournisseur de Hopkinton à acquérir et à intégrer rapidement de nouvelles technologies, notamment en SSD, constitue un point fort, de

permis de compenser la baisse des ventes provenant de la technologie NetApp. Quant à NetApp précisément, il reste une valeur établie. Le fournisseur de Sunnyvale a profité du renouvellement de son portefeuille (FAS2000/FAS3000) et d'un regain d'intérêt pour son système d'exploitation Data Ontap clustered. #

ACCESSITS
IBM et Netapp



NETWORK INTEGRATOR OF THE YEAR

Dimension Data

Si, sur les 5 dernières années, il y a bien une constante au sein des Data News Awards for Excellence, c'est celle de Dimension Data qui remporte à tous les coups le prix du System Integrator. Le jury était clair: "C'est le seul véritable intégrateur réseau du top 3 des nominés. Il s'agit d'un élément stable, offrant une approche professionnelle, en accord avec le marché." Pierre Dumont, directeur général de Dimension Data, peut donc être fier de lui. Cela fait plus de 21 ans qu'il est à la tête de Didata Belux. Voici 3 ans, Dimension Data fut rachetée par l'opérateur japonais NTT mais, jusqu'à présent, il a pu suivre sa propre voie. Il est vrai que de plus en plus de multinationales japonaises profitent également de leurs services. Dans notre pays, Didata rencontre un franc succès à la Commission européenne (Natacha II) mais aussi auprès de nombreuses institutions fédérales telles que les SPF Affaires étrangères et Sécurité sociale, et dans le secteur bancaire. La Communauté française a aussi prolongé son contrat de VoIP au milieu de l'année passée. L'an passé toujours, l'intégrateur

a remporté avec Mobistar le méga-contrat Iris à Bruxelles, évincant ainsi Belgacom. À l'époque, Didata a choisi certains partenaires stratégiques tels qu'EMC, Cisco et Microsoft. Après le rachat d'Opsource à l'été 2011, l'entreprise s'est intégralement tournée vers les services dans le nuage, concurrençant à nouveau des acteurs de taille tels que Belgacom. En 2012, Didata a franchi une étape supplémentaire en rachetant l'américaine Xigo, spécialisée notamment en analyse de dépenses en télécoms, y compris la gestion des inventaires et des actifs, les commandes et les sous-traitances. Elle mise ainsi principalement sur les multinationales.

Les lecteurs de Data News ont également voté pour Siemens Enterprise Communications dans le top 3 des nominés de cette catégorie. Siemens est principalement connu pour ses activités de téléphonie, mais se profile déjà de plus en plus comme intégrateur réseau. #

ACCESSITS
Belgacom et Siemens
Enterprise Communications

SECURITY COMPANY OF THE YEAR

Cisco Systems

Routeurs, switches, connectivité en tout genre, etc.: autant de systèmes que l'on assimile volontiers à Cisco Systems, et à juste titre. Mais cette année, l'entreprise a décroché l'award de la sécurité, et cela face à aux grands spécialistes en sécurité que sont McAfee et Symantec. Surprenant? Pas tellement lorsque l'on rappelle ce que Cisco a développé au fil des années en matière de sécurité, du pare-feu classique et produit de contrôle d'accès, aux appliances, en passant par le matériel VPN, les applications de gestion etc. Le jury a donc aussi été particulièrement clair avec ses remarques du genre "Cisco propose l'offre la plus vaste" et "c'est avec Cisco que nous discutons au sujet de la sécurité dans notre entreprise." C'est tout

nécessaires, ce qui n'était visiblement pas le cas de tous les acteurs. Ajoutons que Cisco envisage déjà de nouveaux développements en connectivité, comme l'apparition imminente des software defined networks (SDN), et que l'entreprise défend aussi une véritable opinion en matière de sécurité, au-delà de la simple vente de produits, déclare le jury.

Il n'en reste pas moins que les autres finalistes ont également leur rôle à jouer sur ce marché. Forts de leur connaissance en protection contre les virus, les malware et autres menaces, ils font partie intégrante de la défense multicouche requise contre les cyberattaques au niveau des serveurs et des systèmes des utilisateurs finaux (mobiles également). En



particulièrement la bonne volonté de Cisco à intervenir sur des problèmes et besoins concrets qui était appréciée. Ainsi, les télécoms et le gendarme financier belge Febelfin ont-ils récemment contacté Cisco dans le cadre de la vague d'attaques d'hameçonnage dont furent victimes les clients des banques. Cisco a vite réagit et s'est avérée prête à effectuer les adaptations

outre, avec les chiffres avancés par Unizo notamment selon lesquels 10% des entreprises ne disposeraient pas encore d'une protection anti-virus et anti malware suffisante pour leurs systèmes, il reste plus que jamais de la place pour se développer. #

ACCESSITS
McAfee et Symantec

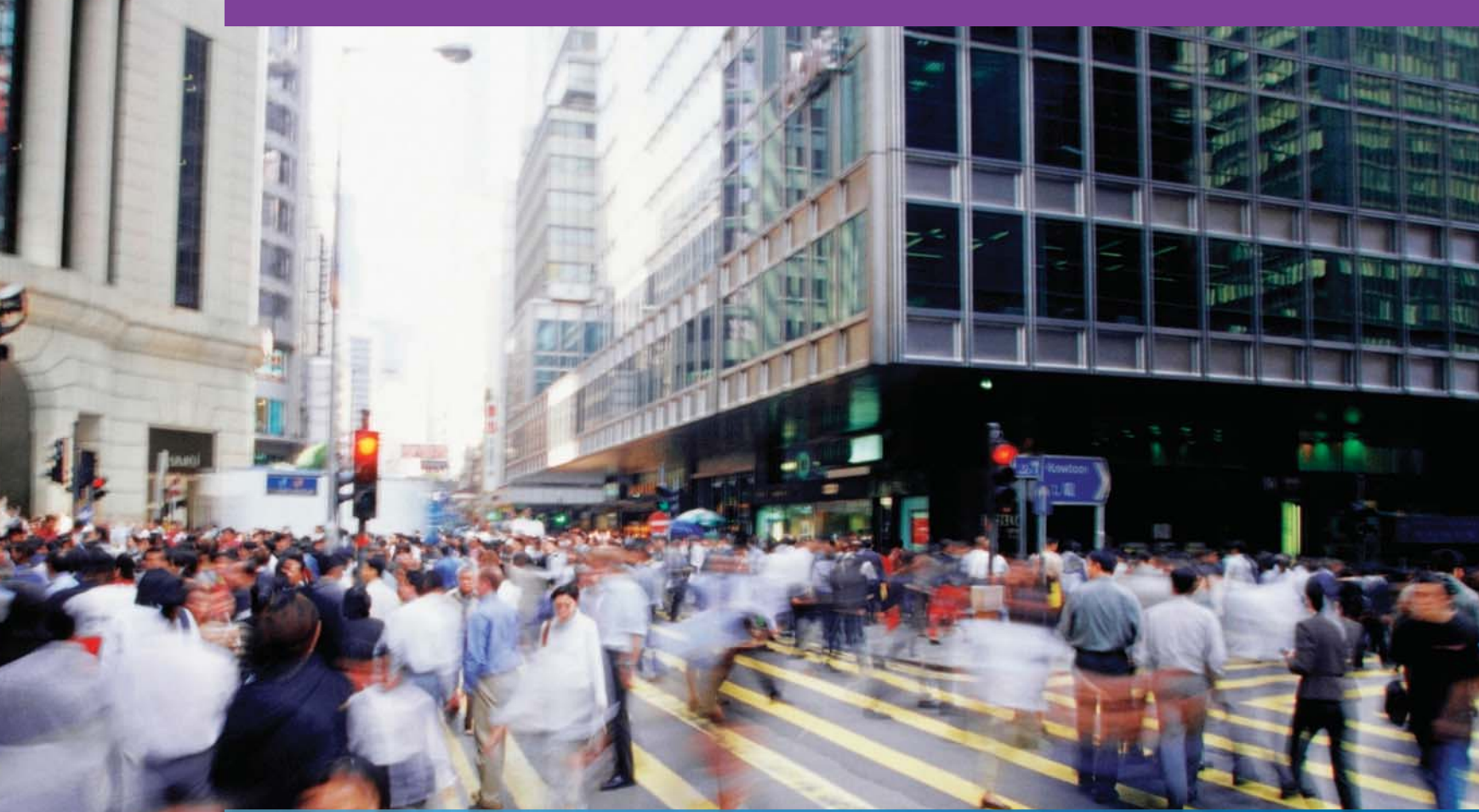
**TELECOM SERVICES COMPANY OF THE YEAR**

Belgacom

Alors que Telenet avait remporté ce titre l'année dernière, c'est à nouveau l'opérateur historique qui l'emporte. Selon notre jury, il le doit en grande partie à la bonne intégration de l'offre Proximus dans Belgacom. Même si les louanges n'ont pas manqué pour Telenet qui aurait sérieusement comblé son retard au cours de l'année écoulée, notamment au niveau de son offre mobile. Telenet a la réputation de proposer principalement une offre pour les clients résidentiels, "mais bon, King & Kong attire aussi l'attention du CEO", a précisé l'un des membres du jury. En données mobiles, Telenet ravirait environ 1.000 clients par jour à la concurrence, une tendance que confirme d'ailleurs dans les résultats annuels de Belgacom où le nombre de clients mobiles est en recul pour la première fois. Au total, tous départements confondus, le nombre de cartes SIM a diminué de 43.000 unités, pour s'établir à 5.416.000. La nouvelle loi télécom facilite également le passage vers d'autres opérateurs. Belgacom a toutefois réagi rapidement aux manœuvres de Telenet, de sorte que, selon notre jury, l'avantage tarifaire de Telenet par rapport à

Belgacom doit être relativisé. Malgré la détérioration du climat économique et l'impact de la régulation – qui font pression sur les résultats –, Belgacom est parvenue à se positionner et continue à investir. Le nouveau centre de données éco-responsable d'Evere a ainsi été inauguré cette année, permettant d'accroître de 19% la capacité en datacenter de l'opérateur. L'entreprise a également investi cette année dans un nouveau routeur internet d'Alcatel-Lucent qualifié de "plus rapide au monde". Qui plus est, Belgacom est entre-temps le plus avancé dans le déploiement de l'internet mobile de 4e génération (4G ou LTE). Les villes côtières devraient bientôt être couvertes elles aussi par la 4G. Et Mobistar? Le jury a eu plus que jamais l'impression que l'opérateur est resté immobile au cours de l'année écoulée et n'offre dès lors pas une alternative valable à Belgacom. Même s'il convient de remarquer que le nombre de clients indirects a augmenté de 51% en un an chez Mobistar. Dont 75% se trouvaient chez... Telenet Mobile. #

ACCESSITS
Telenet et Mobistar



In a world of increasing complexity, there is a way to be certain.

In a fast-evolving marketplace which demands leadership that brings results, there exists a way of certainty: Tata Consultancy Services (TCS). With TCS as your strategic advisor and partner, the ever-changing new landscapes of business become new vistas of opportunity, from digitally connected consumers to big data to emerging markets to end-to-end solutions for transforming your organization. TCS offers you market-proven, world-class experience, expertise and guidance to show the way for your business to evolve. Visit www.tcs.com and you're certain to learn more.



TATA CONSULTANCY SERVICES
Experience certainty.

Tata Consultancy Services Belgium S.A./N.V.
Boulevard Brand Whitlock 87, Box 3
1200 Woluwe-St-Lambert
Belgium
Phone: +32 (0) 22821 920
Email: belgium.marketing@tcs.com



SOFTWARE COMPANY OF THE YEAR

SAP

C'était écrit dans les astres, SAP allait ravir cette année le titre de la Software Company. Après une longue période d'accalmie en termes de nouveaux produits, les annonces n'ont cessé de se succéder au cours des dernières années, a estimé le jury. L'offre Hana de SAP a fait particulièrement sensation. Bien que le concept d'une base de données en mémoire est loin d'être nouveau, son implantation dans Hana fut qualifiée d'"impressionnante", de "rapide" et "offrant de nombreuses solutions prêtes à l'emploi." L'intégration avec le produit de base de SAP a également été pensée, en faisant remarquer que "SAP est le seul à avoir repensé son ERP", notamment en fonction de Hana. Ou comment, au cours des dernières an-

utilisation dans le nuage. Il est d'ailleurs intéressant de constater qu'Hana - contrairement à bon nombre d'autres bases de données orientées big data ou analytique - est bien "100% conforme aux propriétés ACID" (et satisfait donc aux exigences les plus strictes en matière de suivi des transactions - ce qui n'est pas négligeable pour le secteur de la finance notamment). Cela ne veut pas dire que les autres finalistes doivent être balayés de la carte. Oracle et Microsoft sont en effet de toutes aussi grosses pointures. Chez Oracle, on appréciait "le message et le contenu" de la nouvelle famille Fusion, mais la politique de licence associée était mise en question. Microsoft a également développé plusieurs produits intéressants en 2012, notamment la



nées, SAP est parvenue à mieux intégrer ses nouvelles technologies - développées en interne ou achetées - à son offre de produits que ses concurrents. Avec Hana, SAP a en tous les cas une large gamme de produits, de la base de données sous-jacente à l'appliance, en passant par les outils de développement et les adaptations pour une

mise à disposition d'Office 365 - une gamme d'outils de productivité avec abonnement reposant sur le nuage. Toutefois, il serait judicieux que l'entreprise accorde plus d'attention à l'impact du nuage sur ses activités. #

ACCESSITS
Oracle et Microsoft



INNOVATIVE COMPANY OF THE YEAR

Google

Google, l'entreprise la plus innovante de l'année? Eh bien oui. Contrairement à Apple, la société de Sergei Brin et Larry Page n'arrête pas d'innover, comme en témoignent les voitures autonomes ou les fameuses lunettes Google Glasses, qui ont fait parler d'elles tout au long de l'année. Notre jury a aussi fortement apprécié le fait que les employés de Google aux Etats-Unis peuvent encore et toujours consacrer 20% de leur temps à des projets privés, ce qui engendre parfois d'intéressantes nouveautés. Qui plus est, Google elle-même déploie la fibre optique dans quelques petites villes américaines, afin de pouvoir tester plus rapidement de nouvelles applications. La sud-coréenne Samsung décroche la deuxième place de notre top 3. Même si cette entreprise est davantage un 'améliorateur' qu'un innovateur, personne ne peut nier que Samsung prend le dessus sur Apple sur le marché des smartphones et se renouvelle nettement plus vite que son rival de Cupertino. Ajoutons logiquement que Samsung exploite cependant encore trop souvent les innovations

d'autres, même si du changement semble se dessiner à ce niveau, en témoigne le grand nombre de top-ingénieurs et de top-programmeurs que l'entreprise engage dans ses laboratoires. Microsoft complète le top 3 des innovateurs. A juste titre ou non: le débat est évidemment ouvert, mais le fait est que les troupes de Steve Ballmer ont quand même pris un risque avec Windows 8. Le nouveau système d'exploitation à base tactile s'avère surtout une importante innovation au sein de Microsoft elle-même. La plus importante même depuis l'introduction de Windows 95 dans les années '90. Mais alors que Samsung et surtout Microsoft mettent une nouveauté tous les x mois seulement sur les fonts baptismaux, Google applique une autre stratégie. Comme chez Facebook, Page annonce quasiment chaque semaine des nouveautés et des fonctions supplémentaires. Si elles ne fonctionnent pas, elles sont simplement supprimées. Et si Microsoft apprenait à réagir aussi rapidement? #

ACCESSITS
Microsoft et Samsung

CONSULTANCY COMPANY OF THE YEAR

Accenture

Si il avait manqué de peu la première marche du podium dans cette catégorie l'an dernier, Accenture tient sa revanche cette année. Le jury estime ainsi que l'entreprise peut offrir à la fois des services de consultance de haut niveau, mais aussi des services d'intégration et de l'outsourcing, même si ses tarifs sont épinglés par certains membres du jury. "On retrouve Accenture partout", note encore un membre qui souligne l'offre tant en virtualisation qu'en projets et en services. Avec un double bémol toutefois: le défi pour l'entreprise de conserver ses meilleurs éléments, de même que la tarification de ses prestations donc. Et avec une vision basée sur les données – et le big data – l'avenir s'annonce prometteur, sans oublier les stratégies en social-driven IT, en PaaS-enabled

tion et la consultance en progiciels (SAP, Oracle et Microsoft), l'externalisation du développement et du support d'applications, ainsi que l'intégration et le développement sur mesure pour les secteurs verticaux et transversaux. Sans oublier la practice SAP, surtout chez les grands clients, l'activité Technology Growth Platform et l'offshoring. De son côté, Capgemini est davantage vu par le jury comme un intégrateur plutôt qu'un consultant, et davantage dans l'opérationnel que le stratégique. Même s'il faut reconnaître que nombre de lecteurs n'ont pas toujours une idée vraiment précise du métier de consultant. Cela dit, la Belgique ne semble pas avoir été impactée par les problèmes rencontrés par Capgemini en France et aux Pays-Bas. Pour sa part, Delaware est également per-



agility et en orchestrated analytical security. Chez nous, Accenture continue à miser sur l'innovation technologique (notamment l'analytique as a service, la mobilité, la consommérisation de l'IT, le développement durable et l'e-health) et ses points forts que sont l'intégra-

çu plus comme un intégrateur pur que comme un consultant par le jury et n'a d'ailleurs pas vraiment inquiété les 2 autres candidats. #

ACCESSITS
Capgemini et
Delaware Consulting



SYSTEM INTEGRATOR OF THE YEAR

Cegeka

En un tout petit peu plus de 20 ans, Cegeka a évolué du stade de petite PME limbourgeoise de 30 collaborateurs à celui de géant de l'ICT belge occupant plus de 1.600 collaborateurs pour un chiffre d'affaires qui frôlait les 200 millions € en 2011, en croissance de 27 %, dont 20 % en organique (le chiffre d'affaires du 1^{er} semestre 2012 a été de 107 millions €). La société est désormais présente non seulement dans le Benelux, mais aussi en France et en Europe centrale (Pologne et Roumanie), après avoir tenté l'expérience de l'offshoring. La stratégie de Cegeka repose sur 4 gammes de services: les applications, les services professionnels, les services d'infrastructure et l'outsourcing. Tout en suivant les évolutions en matière de web, de décisionnel et d'analytique. Avec une stratégie d'investissement en fonction de l'innovation. Et une ambition de réaliser 350 millions € d'ici 2015, avec un EBIT supérieur à 10%. Le jury retient surtout l'orientation projets de la société et sa capacité à intégrer les sociétés rachetées - la société évoque elle-même une 'Cegeka unique' davantage intégrée et

efficente), grâce à une "croissance intelligente", sachant que "nous ne devons pas forcément devenir les plus grands, mais être les meilleurs", dixit son CEO, André Knaepen. De même, la société serait davantage orientée applications. Par rapport à RealDolmen - dans laquelle Cegeka possède une participation, même s'il n'est pas (plus?) question de rachat, le jury estime encore que "Cegeka est véritablement un intégrateur de systèmes, alors que RealDolmen est perçu comme un spécialiste en infrastructures" et adopterait moins un modèle de factory. Enfin, Tata Consultancy Services (TCS) serait plutôt un outsourcing qu'un intégrateur dans notre pays (même si le rachat récent d'Alti pourrait modifier cette image). Rappelons que RealDolmen figurait l'an dernier comme n° 1 absolu du classement des fournisseurs de services IT en Belgique par KPMG Equaterra, en termes de satisfaction générale clients... devant TCS précisément. #

ACCESSITS
RealDolmen et
Tata Consultancy Services

BELGIAN COMPANY OF THE YEAR

Cronos

M2Q, Group-Wave, iFacto Business Solutions, Calibrate, Uptime, Geo Solutions, Flexso: voici quelques-unes parmi les plus de 30 sociétés qui constituent le groupe Cronos. Ou comme le formulait un membre du jury: "Cronos est une sorte de pieuvre de 10 à 30 tentacules. Un ensemble hétérogène, un écheveau, mais un modèle qui fonctionne." L'approche de cette Cronos fondée en '91 par Jef De Wit est en tout cas unique. Cette société 100% belge (sans actionnaire ou capital externe) stimule l'entreprenariat parmi ses propres collaborateurs. Le résultat en est une trentaine de filiales dans lesquelles le management prend une partici-

taïne concurrence interne, le groupe est devenu au fil des années l'un des plus grands fournisseurs de services ICT indépendants en Belgique (du côté des fournisseurs), pouvant faire valoir des références prestigieuses et des domaines de compétences très variés. En somme d'ailleurs, les différentes sociétés du groupe Cronos sont autant de centres de compétences dans leur domaine particulier. Le jury souligne ainsi que Cronos est devenu l'un des pions majeurs du paysage ICT belge. Si les moyennes entreprises sont la cible majeure de Cronos, le jury n'en loue pas moins surtout le business model innovant de l'organisation.



pation, mais où la responsabilité finale se situe au niveau des 'entrepreneurs' qui ont pris l'initiative de l'entreprise. L'une des conséquences de cette approche est que les syndicats n'ont pas de prise sur ces sociétés, relève un membre du jury avec prudence. Au total, le groupe Cronos occupe de l'ordre de 2.000 personnes. En dépit de cette approche fragmentée et d'une cer-

Cronos l'emporte dans cette catégorie Belgian Company of the Year sur deux autres grands que sont Barco et Cegeka. Même si Barco est désormais devenu leader mondial dans son secteur, tandis que Cegeka se positionne toujours plus comme un acteur européen. #

ACCESSITS
Barco et Cegeka



BELGIAN START-UP OF THE YEAR

TwitSpark

Est-ce étonnant que TwitSpark ait été élue start-up de l'année? Davy Kestens n'a que 25 ans, mais il a inspiré en l'espace d'une seule année toute une génération de starters belges avec 'son' TwitSpark. Pour les rares lecteurs qui ne seraient pas au courant, TwitSpark est un outil qui identifie les communications relatives à une marque ou à un produit sur Twitter et qui vous permet, tout comme avec un système CRM, de catégoriser, archiver et suivre les conversations. Il en résulte une espèce de système de support à la clientèle pour Twitter. En mars 2012, Kestens a réussi à récolter 1.125.000 \$ (quelque 856.000€), pour démarrer peu après son activité dans la Silicon Valley. Entre-temps, Adidas et Electrabel sont déjà clients dans notre pays. "Allez de l'avant", voilà un message pertinent à l'attention de nos entrepreneurs, a aussi estimé le jury, selon lequel TwitSpark opère sur un marché intéressant et assez mature, ce qui ne peut que profiter à la petite entreprise. A la deuxième place, l'on

trouve Zapfi, qui a récemment encore changé de cap. Alors que la start-up se focalisait au départ sur le déploiement et l'offre de réseaux WiFi à couverture urbaine - avec Bruges comme ville de départ -, l'entreprise se concentre à présent plutôt sur le marketing mobile. Via la nouvelle plate-forme que la petite entreprise prépare, le profilage s'effectuera sur le trafic internet qui transite par les réseaux WiFi. En juin 2012, Zapfi a recueilli 6 millions € auprès d'un investisseur américain. C'est Yambla qui complète le top 3. Le jury s'est demandé si la 'boîte à idées du 21e siècle' pourrait l'emporter sur la combinaison Sharepoint-Yammer, mais le fait est que le réseau social pour le secteur professionnel est aujourd'hui déjà mis en œuvre dans des entreprises telles Bull. Récemment, la petite entreprise de Yoeri Roels a du reste encore été lauréate du Microsoft Boostcamp à Bruxelles. #

ACCESSITS
Yambla et Zapfi