

DATA NEWS ATAD

#DNAFE17

please, mirror me

Miroir, mon beau miroir...

Vous étiez plus de 1.100 à avoir répondu présents à la 18^e édition des Data News Awards for Excellence. Cette année, l'événement était placé sous le thème 'Please, mirror me'. Mais qui furent les nominés et les gagnants de cette édition 2017? Place aux résultats.

Miroir, mon beau miroir, quelles sont les meilleures entreprises ICT du pays ? C'est à cette question que Data News a répondu ce 11 mai. En présentant un miroir à plus de 1.100 invités – dirigeants d'entreprise, personnalités ICT, fournisseurs, fabricants, prestataires de services ICT ainsi que leurs clients et contacts. Nous avons prévu 14 awards pour des entreprises qui se sont distinguées au cours de l'année écoulée pour leur impact sur l'écosystème ICT et pouvaient dès lors se regarder fièrement dans le miroir. Il s'agit d'entreprises qui sortent du lot en matière de support à la clientèle, d'innovation, d'influence sur le marché, de réputation et d'ancrage local dans leur segment.

En tant que lecteur, vous avez voté sur notre site web pour vos entreprises favorites en ramenant la liste à un top 3 par catégorie, après quoi un jury professionnel a déterminé le vainqueur final. Précisons que le 15^e award, celui de l'ICT Personality of the Year, est traditionnellement attribué par la rédaction.

FELIX VAN DE MAELE EST L'ICT PERSONALITY OF THE YEAR

L'ICT Personality of the Year a été élu sur base d'une liste d'une trentaine de personnalités marquantes du secteur ICT belge. Les candidats doivent être Belges ou résider du moins depuis un certain temps déjà en Belgique. Au final, la rédaction a élu Felix Van de Maele, cofondateur et actuel CEO de Collibra, une société belge spécialisée en big data et fondée en 2008. Aujourd'hui, cette scale-up emploie au total 200 collaborateurs et dispose de bureaux à New York, en Belgique, en France, en Pologne et au Royaume-



Uni. En début d'année, Collibra a finalisé un nouveau tour de table financier auprès d'investisseurs américains pour un montant total de 50 millions \$. Avec des investisseurs de renom d'ailleurs puisque ce financement a été dirigé par Iconiq Capital, le fonds d'investissement où l'on retrouve notamment le CEO de Facebook, Mark Zuckerberg, le patron de Twitter Jack Dorsey et le fondateur de LinkedIn Reid Hoffman.

Vous trouverez par ailleurs dans ces pages une large interview de Felix Van de Maele qui considère d'ailleurs ce titre d'ICT Personality of the Year comme une récompense pour l'ensemble de ses équipes. De même, les autres vainqueurs de ces awards sont détaillés dans les pages suivantes.

Felix Van de Maele succède à des personnalités réputées telles que Jonas Dhaenens (Combell/Intelligent), Jurgen Ingels (à l'époque Clear2Pay/Smartfin/Eggsplore), Dries Buytaert (Drupal/Acquia), Eric Van Zele (à l'époque Barco), Sophie Vandebroeck (à l'époque Xerox), Jan Valcke (à l'époque Vasco) et Jo Cornu (ex-patron d'Alcatel).

QUI SIÈGE DANS LE JURY ?

Le jury se composait du CIO of the Year, de présidents de groupes d'utilisateurs et de personnalités marquantes du biotope ICT belge. Le jury s'est réuni le 18 avril au Brussels Media Center sous la présidence de Stijn Viaene afin de se pencher sur le choix des lecteurs et de trancher en toute impartialité au terme de discussions animées.

LES MEMBRES DU JURY SONT :

Stijn Viaene (président du jury, Vlerick), Peter Hinssen (Nexxworks), Bart Steukers (Agoria ICT), Jan De Schepper (ADM), Danielle Jacobs (Beltug), Jan Deprest (Fedict), Danny Goderis (iMinds, remplacé par Tru Lefevère), Benoit Hucq (AdN, remplacé par Renaud Delhayé), Frank Robben (Banque-Carrefour), Paul Danneels (CIONET), Erwin Verstraelen (CIOforum), Erik Cuypers (MIT Club), Jacques Vandenbulcke (SAI), Daniel Van den Hove (CIO-Club), Herman De Prins (CIO of the Year 2016), Marc Senterre (@DSIF), Tony Mary (TM Consulting), Marc Vael (Isaca), Karen Boers (Start-Up.be), Pieterjan Van Leemputten (Data News) et Kristof Van der Stadt (Data News). Les membres du jury qui n'avaient pu être présents ont pu communiquer leur vote.

TOUTES LES INFOS SUR :
WWW.DATANEWS.BE/AWARDS

DATA NEWS AWARDS

#DNAFE17

please, mirror me

Et voici

les vainqueurs ...

Dans une liste longue de plusieurs centaines d'entreprises, vous avez sélectionné en tant que lecteur une petite quarantaine de nominés. Cette liste a été soumise à un jury professionnel qui s'est retiré pour délibérer avant de dégager un consensus. Les formulaires de vote ont entre-temps été réduits en cendres et les quatorze vainqueurs des Data News Awards for Excellence ont été élus. Pieterjan Van Leemputten

Belgian Company Award for Excellence

EASI

Avec EASI, le jury opte pour une entreprise qui connaît une forte croissance organique qui la maintient depuis 17 ans déjà à la pointe du secteur belge du logiciel. Cette société ose prendre des positions tranchées et peut faire valoir de belles références. Intéressant à noter: EASI ne compte pas d'actionnaires externes. L'ensemble des 41 copropriétaires travaillent dans l'entreprise. EASI emploie désormais quelque 170 collaborateurs pour un chiffre d'affaires de 23,5 millions € (exercice 2015).

Dans cette catégorie, nous optons pour une société belge qui s'impose clairement. Ce qui est aussi le cas de RealDolmen qui vient de revoir sa structure interne et poursuit une croissance stable, ce qui en fait un nominé au même titre que Nextel, qui a également connu une progression soutenue faite de reprises en s'appuyant sur un portefeuille étendu de clients.

ACCESSITS : REALDOLMEN
NEXTEL

Cloud Innovator Award for Excellence

GOOGLE

Les 3 nominés ont chacun de bonnes raisons de mériter cet award. Microsoft continue à gagner des parts de marché avec Azure, tout en ayant retrouvé son indispensable dynamique grâce au cloud. Salesforce est la référence de facto en CRM et puise ses racines au plus profond du cloud. Il faut surtout épingler les nombreux 'blocs de construction' de l'entreprise qui recèlent encore selon le jury un très gros potentiel.

Quoi qu'il en soit, Google a réussi à s'attirer les faveurs du jury. L'entreprise propose depuis des années déjà un flux

constant d'innovations à base cloud et s'intéresse aussi, indépendamment des produits, à l'internet du futur. Le tout, associé au fait que Google Cloud s'impose toujours davantage dans les entreprises, même les sociétés belges n'ayant désormais plus de doute à ce niveau.

ACCESSITS : MICROSOFT
SALESFORCE

Customer Satisfaction Award for Excellence

FUJITSU

Fujitsu l'emporte dans cette catégorie face à des adversaires de taille bien plus grande en Belgique, que ce soit en chiffre d'affaires ou en nombre de clients (importants). Mais le jury n'a cure de l'acteur le plus grand ou le plus en vue, mais a dû constater qu'il n'y avait rien à redire sur la réputation de Fujitsu. De même, RealDolmen a été félicitée. Ainsi, le jury constate que l'entreprise jouit désormais d'une réputation nettement meilleure que voici quelques années. TCS a réussi cette année encore à grimper dans l'enquête de satisfaction des clients belges menée par Whitelane Research.

ACCESSITS : REALDOLMEN
TATA CONSULTANCY SERVICES

Data Analytics Award for Excellence

SAS

Une société best of breed qui se focalise pleinement sur l'analytique de données. Des solutions totales qui peuvent évoluer et une fidélité totale à une plateforme d'entreprise performante. Voici en résumé l'opinion du jury professionnel sur SAS. Si l'on y

ajoute que la société est très bien implantée dans les secteurs bancaire et public, notamment avec son analyse intelligente de données pour la détection de la fraude et vous aurez compris pourquoi cet incontestable spécialiste de la donnée mérite cet award.

De même, IBM a été félicitée pour Watson, même si ses capacités technologiques ne s'expriment pas vraiment clairement sur le marché belge. Dell-EMC a été appréciée pour son approche du *data lake*.

ACCESSITS : IBM
DELL-EMC

Datacenter Award for Excellence

PROXIMUS

En tant que plus grand acteur ICT du pays, Proximus est considérée par le jury comme 'le seul véritable datacenter offrant la gamme complète.' L'opérateur propose non seulement son centre de données, mais aussi un éventail de services. Dans le même temps, l'entreprise continue à innover dans son offre de services. L'ensemble du portefeuille fait du plus gros opérateur télécoms du pays également un concurrent de taille sur le segment du datacenter.

ACCESSITS : LCL
INTERXION

E-commerce Enabler Award for Excellence

AMAZON

Pour cet award, le jury ne s'est pas intéressé à la boutique web d'Amazon, mais aux nombreux services que propose l'entreprise (souvent sous le nom Amazon Web Services) pour soutenir d'autres e-boutiques. A ce niveau, la société offre

les blocs de construction de l'infrastructure cloud permettant de se déployer rapidement à l'échelle mondiale.

ACCESSITS : **WORLDLINE**
PAYPAL

HR Solutions Award for Excellence

AFAS

Le jury a pris la liberté de s'octroyer dans ce concours une seule wildcard qu'il a utilisée dans cette catégorie. Outre les 3 nominés existants, Afas et SD Worx ont été choisis dans la longlist. Afas se voit octroyer cet honneur pour ses connexions avec les secrétariats sociaux notamment, mais aussi pour l'ensemble des solutions qu'elle propose.

ACCESSITS : **ORACLE**
HARVEY NASH
WORKDAY
SD WORX

IoT Innovator Award for Excellence

PROXIMUS

Le réseau LoRa de Proximus l'emporte ici sur le réseau Sigfox d'Engie. Surtout dans la mesure où Proximus propose non seulement un réseau, mais aussi des services associés pour le traitement et l'analyse de données via le cloud. Cette complétude se retrouve moins chez Engie.

ACCESSITS : **DELL-ECM**
ENGIE

Mobile Innovator Award for Excellence

HUAWEI

Ces dernières années, Huawei a clairement montré qu'elle n'entendait pas se limiter à un rôle de calque chinois, ce que le jury a reconnu. L'entreprise développe non seulement des smart-

phones, mais de l'infrastructure télécoms et est un véritable précurseur sur le marché européen de la 5G en investissant à la fois dans le développement et dans l'emploi en Europe. Une raison suffisante pour récompenser l'entreprise pour sa stratégie qui ne se limite pas à partir à la conquête du Vieux Continent.

ACCESSITS : **GOOGLE**
SAMSUNG

Outsourcing Services Award for Excellence

TATA CONSULTANCY SERVICES

Tata a réussi à convaincre le jury par ses excellents antécédents, ce choix étant également soutenu par la position de l'entreprise en tête du classement de l'étude de satisfaction belge et européenne de Whitelane Research. Dans notre pays, l'entreprise a décroché plus de 20 contrats de plus de 1 million € et est ainsi largement présente dans plusieurs grandes entreprises.

ACCESSITS : **REALDOLMEN**
ECONOCOM

Security Award for Excellence

SECURELINK

Securelink a pénétré le marché comme un pousseur de boîtes, mais s'est mué ces dernières années en un acteur belge et même européen à part entière sur le marché de la sécurité. L'entreprise affiche des taux de croissance encourageants, vient de procéder à plusieurs rachats et est primée pour sa stratégie de business innovation en tant qu'entreprise belge.

ACCESSITS : **F5 NETWORKS**
CHECKPOINT

Start-up Award for Excellence

APPINESS

La discussion a été serrée pour la désignation de la meilleure start-up

belge. La palme revient au final à la plus petite des 3 sociétés, Appiness ayant mis au point un produit innovant qui s'est rapidement fait connaître, notamment grâce à des projets pilotes pour la VRT, Mediaaan et RTL. Le jury a par ailleurs souligné que Showpad et Teamleader auraient également mérité cet award, mais que compte tenu de leur taille et de la structure de leur capital, il s'agissait plutôt de scale-up que de start-up. A partir de l'année prochaine d'ailleurs, nous ajoutons un Scale-up Award for Excellence.

ACCESSITS : **SHOWPAD**
TEAMLEADER

Storage Award for Excellence

HPE

La Hewlett-Packard nouvelle mouture et scindée l'emporte grâce au fait qu'elle s'est à nouveau profilée comme un leader après quelques années difficiles. Compte tenu notamment du rachat récent de Nimble Storage, l'entreprise affiche à nouveau ses ambitions, ce qu'il convient de récompenser.

ACCESSITS : **NETAPP**
DELL-EMC

Telecom Award for Excellence

PROXIMUS

Même si Telenet s'intéresse désormais toujours plus au marché professionnel, Proximus n'en continue pas moins à dominer le marché. Le jury s'est montré enthousiaste face à la manière dont l'entreprise présente son offre technique et ses capacités d'intégration, tout en faisant remarquer que l'ex-monopole est parvenu à se réinventer avec succès. Si le jury se refuse à critiquer Telenet, il n'en constate pas moins que l'entreprise ne parvient pas encore à imposer son orientation vers le marché professionnel. Dans le même temps, il est encore trop tôt pour récolter les fruits de l'intégration de Base.

ACCESSITS : **TELENET**
ORANGE

« Comme spécialiste de la donnée, on prend de nombreuses décisions à l'instinct »

Spécialisée en gouvernance de données, Collibra s'impose depuis longtemps déjà à l'international. Pourtant, le parcours de l'équipe qui soutient l'ICT Personality of the Year Felix Van De Maele n'a pas toujours été un long fleuve tranquille. « J'ai toujours cru en Collibra, mais c'était parfois irrationnel. Echouer n'était pas une option », estime son fondateur. Magali De Reu

Collibra est un spin-off de la VUB fondé par des amis d'école Felix Van de Maele, Stijn Christiaens, Damien Trog et Pieter De Leenheer. « J'ai véritablement échangé les bancs de l'école pour ma propre entreprise, explique d'emblée Van de Maele. Je n'avais donc absolument aucune expérience du monde de l'entreprise. Pourtant, je pense que j'ai contracté inconsciemment le virus de l'entrepreneuriat durant mon enfance. J'étais un féru de jeux et j'avais fondé mes propres clans avec lesquels je jouais parfois jusqu'aux petites heures. »

LES ALÉAS DE LA START-UP

Plus tard, Van de Maele et son équipe donneront des démos au milieu de la nuit à des clients américains. « Nous étions déjà contents d'avoir simplement des clients qui croyaient en nous, poursuit un Van de Maele

avec sobriété. Il a fallu un certain temps avant que notre produit soit mature. Notre cœur de métier initial, l'optimisation de structures d'information via la technologie sémantique, se semblait pas rencontrer une demande du marché. En outre, nous devions

« Nous avons abordé notre internationalisation en limitant les risques au maximum. »

concurrencer dans le cadre d'un RFP [request for proposal, NDLR] une autre entreprise. Et nous avons perdu, ce qui a été le déclencheur nécessaire pour nous inciter à nous tourner vers la gouvernance de données. Cette activité faisait déjà partie de notre premier business plan, mais nous n'avions simplement jamais imaginé qu'il s'agirait un jour de notre métier principal. Les choses ont évolué rapidement. Je me demande toujours si nous aurions eu le même succès si nous avions gagné.

Pourtant, Collibra ne pouvait pas encore crier victoire, que du contraire. Au début, la société éprouva des difficultés à faire passer son message auprès du grand public – surtout en Belgique. « Nous avons essayé d'organiser des rencontres avec des VC, mais ce fut un enfer, se souvient Van de Maele. Nous étions des gamins qui tentions d'expliquer que le big data était 'the next big thing'. C'est sans doute le lot de tout pionnier, n'est-ce pas? Suite à la crise financière, les banques essentiellement ont pris conscience qu'il s'agissait d'un besoin, même

si le marché belge restait trop petit pour nous. »

Très rapidement donc, Collibra lorgne les Etats-Unis où la vague big data avait déjà déferlé. « Nous avons recherché en ligne des conférences sur la gouvernance

de données puis avons organisé notre premier voyage à New York, confie encore Van de Maele. Plus les leads arrivaient, plus nous faisons la navette entre la Belgique et les USA au point que cela devenait en continu. Nous dormions dans un fauteuil chez des connaissances et chaque dollar était soupesé 10 fois. Mais lorsque les premiers contrats furent signés, nous nous sommes rendu compte que cela en valait la peine. Nous aurions retourné ciel et terre pour nos clients s'ils nous l'avaient demandé. »

RISQUES CALCULÉS

Finalement, Collibra décide de s'implanter physiquement aux Etats-Unis et Stijn Christiaens déménage à New York. Certes, l'entreprise ne disposait pas encore de son propre bureau et occupait un espace au centre de coworking WeWork. « Nous avons abordé notre internationalisation en limitant les risques au maximum, indique toujours Van de Maele. Nous n'avons franchi le pas – et l'Atlantique – qu'au moment où nous

Collibra

Fondation : en 2008 par Felix Van de Maele, Stijn Christiaens, Damien Trog et Pieter De Leenheer en tant que spin-off de la VUB

CEO : Felix Van de Maele

Nombre de collaborateurs :
200 employés

Siège : bureaux à New York, en Belgique, en France, en Pologne et au Royaume-Uni



avons des clients et un réseau. A l'époque, nous n'avions pas beaucoup d'argent et nous ne pouvions donc pas nous permettre de prendre des risques. Dès lors, nous entendions limiter au maximum le 'burn rate'. Du coup, chaque choix était mûrement réfléchi en prenant conscience des conséquences possibles. Je ne regrette pas de n'avoir pas eu plus d'argent à l'époque – cela ne résout aucun problème, même si cela donne plus de temps.»

Ce n'est que lorsque Collibra a commencé à grandir plus rapidement qu'elle a davantage osé plonger dans l'inconnu. «Toute entreprise entend prendre un maximum de risques pour doper sa croissance, considère Van de Maele. Mais chez Collibra, nous croyons qu'il vaut mieux d'abord croître avant de prendre des risques. Et nous n'avons jamais dérogé à cette règle. Les critiques pourront toujours prétendre que nous avons grandi trop sagement, mais je préfère rester fidèle à ma vision. Cela ne signifie pas que nous n'abordons pas les problèmes et les défis avec un regard le plus large possible, que du contraire – nous savions que nous avions l'expertise nécessaire pour y faire face. En un sens, cela peut paraître naïf, mais nous avons ainsi pu résister. Et à un certain moment, nous avons senti que l'entreprise devenait suffisamment confiante en elle pour se lancer dans des projets dont elle ne connaissait pas l'avenir. Au début, nous nous sentions extrêmement petits et vulnérables face à des acteurs comme IBM. Nous nous sentions menacés et craignons que leurs décisions stratégiques n'influencent notre succès. Mais à présent que nous sommes leader et que nous avons construit une marque solide, nous y voyons un défi davantage tactique que stratégique. S'il y a une chose que Collibra doit intégrer par rapport à la culture américaine, c'est notre mentalité 'the sky is the limit'.»

Aujourd'hui, Collibra estime prendre bien plus de risques et se fixe des objectifs à la limite de l'ambition extrême. «Notre plus récent investisseur [Iconiq Capital, qui gère également une partie du patrimoine de Mark Zuckerberg de Facebook, NDLR] nous y force. Un objectif qui apparaît aujourd'hui comme pratiquement impossible doit devenir la norme d'ici 6 mois, confie Van de Maele. Et 6 mois plus tard encore, ce n'est plus assez. En tant que CEO, je prône la transcendance, entendez qu'il faut se réinventer tous les semestres pour rester

au sommet. Aux Etats-Unis, c'est pratiquement une nécessité car tout va ici extrêmement vite. Des milliers de choses émergent alors qu'en tant que CEO, il faut pouvoir se demander comment rester focalisé à 200%. Avec une équipe de 20 personnes, c'est relativement facile. Mais aujourd'hui, nous sommes au total 200 employés et disposons de davantage de moyens. Du coup, la tentative est grande de vouloir faire toujours plus. Tous les jours, je martèle à mes équipes qu'il faut savoir dire 'non'. Pas que le risque soit trop grand, mais que nous devons faire

Maele. Il s'agit certes d'un cliché à 100%, mais c'est la réalité. Chacun a ici envie de grandir dans sa fonction, ce qui est aussi le cas pour moi comme CEO. Nous reconnaissons tous l'importance du coaching permanent et que les personnes qui vous accompagnent changent à terme. Voilà qui explique pourquoi je considère le titre d'ICT Personality of the Year comme une récompense pour l'ensemble de l'équipe. Je tiens souvent à m'arrêter sur ce que réalisent nos collaborateurs – même si je n'ai que peu de temps pour cela. Nous devons

«Chacun doit pouvoir évoluer dans sa fonction, ce qui est aussi le cas pour moi comme CEO.»

de nouvelles choses au bon moment. C'est ainsi que nous recevons beaucoup de demandes d'Asie, mais il est prématuré de s'y installer. Certaines start-up sont opportunistes et veulent tout faire. Du fait que nous avons au début des ressources limitées, nous avons rapidement appris à faire des choix.

Certes, ce n'est pas évident et je dois admettre que je prends beaucoup de décisions à l'instinct. D'une part, parce que les données objectives ne sont pas toujours disponibles et, d'autre part, parce que je n'ai jamais dirigé Collibra de manière totalement rationnelle. J'ai toujours cru dans l'entreprise, même lorsqu'il n'y avait aucune raison. C'était peut-être risqué mais l'échec n'a jamais été une option. Et lorsque j'ai imaginé un échec éventuel, je me suis demandé comment j'aurais fait si Collibra n'avait pas existé. Je n'aurais pas imaginé une autre carrière. D'ailleurs, je suis par nature un véritable battant, même si mon petit ego et mon ouverture d'esprit m'ont aussi aidé. Ce trait de caractère est typique de notre culture de l'entrepreneuriat en Belgique, mais cela ne me dérange pas. Je me considère toujours comme un véritable Belge et je me vois revenir un jour au pays. Reste que j'éprouverai sans doute des difficultés avec l'entrepreneuriat dans un contexte belgo-belge.»

ESPRIT D'ÉQUIPE

Van de Maele tient à insister sur le fait qu'en dépit de la croissance ultra-rapide de son produit technologique, il entend conserver la dimension humaine de son entreprise. «Notre produit est le fruit du travail d'individus qui l'ont développé, estime Van de

constamment réévaluer la manière dont nous entendons faire grandir Collibra. Certaines sociétés connaissent une croissance de 10%, alors que nous sommes à 100%. Cela signifie que nous devons prévoir aujourd'hui déjà les structures susceptibles de supporter à terme 400 personnes. Plus vous y vous investissez, plus vous obtenez de résultats – à condition de faire de chaque équipe une machine bien huilée. En somme, je dirige l'entreprise avec une approche d'ingénieur [rire].»

En tant que CEO, Van de Maele désire rester accessible pour tous: dès le départ, il a d'ailleurs estimé qu'une structure plate était essentielle. «Lorsque votre équipe grandit, une certaine hiérarchie se révèle nécessaire, avec des réunions hebdomadaires de l'équipe de direction, des valeurs que l'on couche sur papier, etc. Je reste 'un parmi d'autres', mais les Américains apprécient une certaine forme d'autorité. Quoi qu'il en soit, un respect réciproque doit s'instaurer. Nous demandons beaucoup à nos employés, mais donnons aussi pas mal en retour. Travailler chez Collibra n'est pas donné à tout le monde, ce que j'admets volontiers. Lorsque j'ai constaté qu'en 6 mois, nous avons réduit nos effectifs de 40 personnes, j'ai été choqué. Pourtant, il est inutile de se voiler la face. C'est le lot d'une société en croissance rapide. En effet, on ne sait pas toujours les profils dont on a besoin, soit on fait des choix erronés, soit on manque un processus d'intégration qui n'a pas permis de déceler le potentiel des collaborateurs. Heureusement, nous avons beaucoup appris de cet épisode. Comment pourrait-il en être autrement d'ailleurs.» ☺