

Instinct Cloud par Louis Nauges: la courbe de Gauss de l'innovation



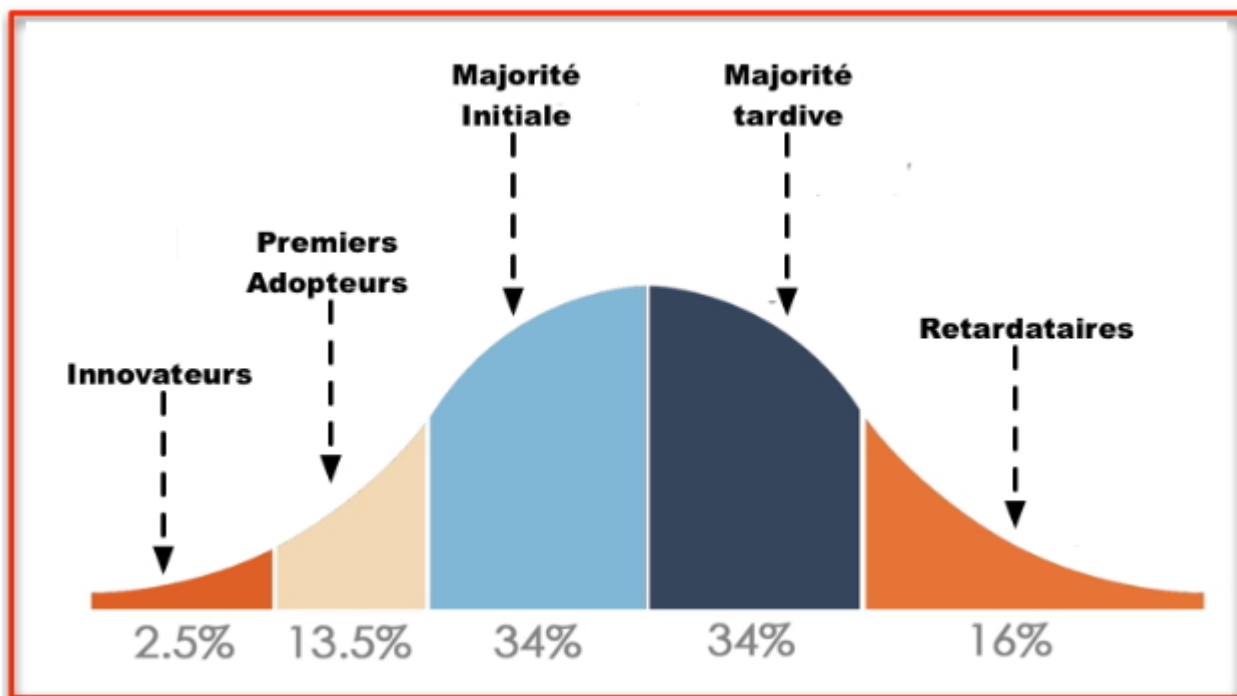
Le monde des Systèmes d'Information est passionnant, fascinant : tous les jours je découvre de nouvelles solutions, des produits innovants, parfois révolutionnaires, qui me donnent envie de les déployer dans les entreprises car j'en imagine tous les bénéfices.

Hélas, trop souvent je me heurte à des professionnels de l'informatique qui ne partagent pas du tout mon enthousiasme et cherchent en priorité à trouver les bonnes raisons pour... ne pas mettre en œuvre ces innovations.

Pour mieux anticiper les réactions d'une entreprise aux innovations technologiques, il est très efficace d'utiliser la courbe de Gauss de l'innovation, qui classe les entreprises en cinq grandes familles.

Les innovateurs : sont prêts à expérimenter une technologie en émergence, même immature, et acceptent les risques d'un échec. Ils sont à la recherche de différenciation vis-à-vis de la concurrence, de nouveaux services ou produits.

Les premiers adopteurs : suivent l'innovation avec intérêt et attendent, un peu, les premiers retours d'expériences avant de se lancer à leur tour.



Une rupture se produit quand on atteint les 16% d'utilisateurs. Rupture très bien analysée par Geoffrey Moore dans son livre «*Crossing the Chasm*».

Il devient «raisonnable» de déployer une technologie qui a fait ses preuves. On assiste à une forte accélération de la diffusion de l'innovation qui passe ce point de rupture.

Cette majorité est coupée en deux groupes :

Majorité initiale : un peu plus rapide dans son acceptation.

Majorité tardive : se fait un peu tirer l'oreille, mais accepte quand même d'y aller.

Ces deux majorités représentent 70% du marché et c'est sur cette période que les fournisseurs tirent le maximum de bénéfices de leurs efforts.

Les retardataires : attendent le dernier moment, quand il devient presque impossible de ne pas mettre en œuvre une technologie qui est présente dans plus de 80% des entreprises autour d'elles.

J'avais trop tendance, au début, à critiquer les entreprises qui n'allaient pas assez vite à mon goût. Aujourd'hui, je respecte, un peu plus, la culture de chaque entreprise et essaie de comprendre à quelle famille elle appartient.

Il est important pour une entreprise et ses équipes informatiques de faire une analyse «honnête» de leur positionnement sur cette courbe de Gauss de l'innovation.

Le plus grand danger pour une entreprise *consiste à se mentir à elle-même* et à proclamer qu'elle est très innovante quand elle se comporte en réalité comme une majorité tardive ou une retardataire.

Il reste un paramètre difficile à estimer, qui varie beaucoup d'une technologie à l'autre, le temps

nécessaire pour passer d'une étape à l'autre.

Prenons deux exemples d'innovations nées en 2007, le smartphone lancé par Apple avec l'iPhone et la messagerie Cloud proposée par Google avec Google Apps.

Smartphone : en dix ans, toute la courbe de Gauss a été parcourue et même les retardataires ont fait le saut.

Messagerie Cloud : il a fallu attendre 8 ans, en 2015, pour arriver dans la phase de majorité initiale. Fin 2015, il n'y avait que 6 entreprises du CAC40, soit 16%, qui avaient fait le saut. Nous sommes en 2017, dix ans après, et dans cette phase, plus de la moitié des entreprises ont encore des messageries internalisées.

Pour savoir quand votre entreprise sera prête à déployer une innovation, vous devez vous poser deux questions :

- Dans quelle famille «Gaussienne» je me trouve.
- A quelle vitesse cette innovation va se diffuser.

Ceci vous permettra de planifier intelligemment le moment où il deviendra raisonnable, pour vous, de passer à l'action.

Je vous propose de faire l'exercice avec une innovation majeure qui est en phase «Innovateurs» en 2017 : l'Intelligence Artificielle et le Machine Learning.

Louis Naugès est CEO de Dhasel Innovation

(Crédit photo : Lightspring / Shutterstock)