

# Transformation numérique : les 7 investissements clés des DSI

C'est l'un des enseignements d'une enquête internationale du Gartner. Plus de 3000 DSI ont été interrogés ([2019 CIO Agenda: Secure the Foundation for Digital Business](#)).

Selon le cabinet d'études, les directeurs des systèmes d'information (DSI) sont prêts à dépenser plus dans certains domaines technologiques. Et ce pour accompagner la transformation numérique et le changement du modèle d'affaires de leur organisation.

Il s'agit à la fois de nouveaux investissements et d'une redistribution des dépenses. Entre celles consacrées aux systèmes d'entreprise existants (qui consomment 71% du budget) et celles dédiées aux technologies de rupture (IA, IoT, Blockchain, etc.), relève Gartner.

Les 7 domaines clés dans lesquels les DSI prévoient d'investir davantage sont les suivants :

1. l'informatique décisionnelle (BI) et l'analyse data (citées par 45% des répondants);
2. la [cybersécurité](#) et la sécurité de l'information (40%);
3. les solutions et services cloud (SaaS, Paas, IaaS...) (33%);
4. l'amélioration du SI et sa transformation (31%);
5. les initiatives numériques orientées business, dont le marketing numérique (31%);
6. l'expérience utilisateur (29%);
7. l'intelligence artificielle (27%).

## Une évolution, pas une révolution

Pour assurer le succès des initiatives engagées, Gartner recommande aux DSI de compléter leur approche technique des enjeux d'une vision plus « commerciale ». Et, par ailleurs, de mesurer par le biais d'indicateurs de performance (KPI) le retour sur investissement des initiatives engagées.

Dans ce contexte, les approches agiles et devops sont mises en exergue par la société d'études, de même que [l'intégration et le déploiement continu](#). Autant d'actions qui, toujours selon Gartner, permettent de contribuer au succès de stratégies de transformation numérique et de migration dans le cloud.

Il n'est pas question de révolution, cependant.

Pour Sanil Solanki, directeur de recherche chez Gartner : « les DSI devraient se concentrer sur leur capacité à obtenir des résultats comme la rétention client/utilisateur et le délai de mise sur le marché pour mesurer l'impact de leurs investissements ».