

RevOps : « L'IA n'est pas une solution miracle »

Selon les dernières prévisions de Gartner, sur le déploiement de nouvelles technologies dans le secteur de la finance, la transformation des opérations de revenus (RevOps) gagne du terrain, à mesure que les responsables financiers identifient de nouveaux moyens d'atteindre leurs clients et constituent de nouvelles sources de revenus.

Face à la concurrence croissante émanant d'entreprises émergentes toujours plus innovantes, les dirigeants doivent plus que jamais élaborer des stratégies digitales sur-mesure dans leurs business plans, afin de rester compétitifs et ne pas simplement se reposer sur des tendances.

De nombreuses entreprises cherchent à s'imposer comme des acteurs de rupture, en choisissant une technologie telle que l'intelligence artificielle (IA) et en la déployant à plein régime, pour ne pas se laisser distancer par les nouveaux acteurs du secteur bancaire ou de la fintech. Cependant, elles ne mesurent pas les repercussions que cette technologie peut avoir sur leur activité et ne sont pas en capacité de garantir une mise en oeuvre efficace.

L'IA n'est pas une solution miracle : sa qualité dépend des données fournies. Elle est en outre avantageuse que si elle contribue à accélérer les processus commerciaux essentiels et à rivaliser la véritable intelligence des données. Partant du constat, que seules 37 % des entreprises parviennent à mener à bien la transformation digitale de leurs fonctions commerciales, les dirigeants doivent se montrer beaucoup plus stratégiques dans leurs investissements et se fixer des objectifs clairs avant d'adopter toute nouvelle technologie. Plus important encore, toutes les données doivent être vérifiables, disponibles et exploitables - c'est la seule façon pour les technologies d'IA ou de machine learning de fonctionner efficacement et d'apporter une réelle valeur ajoutée.

En examinant le cycle RevOps et en identifiant les processus opérationnels centraux, les dirigeants bénéficieront d'une bien meilleure connaissance des flux de données. Ainsi, ils seront en mesure de dégager des tendances et de déterminer les domaines à améliorer. Ils pourront alors adopter l'automatisation avec beaucoup plus de rigueur et se concentrer sur l'accélération de leurs flux de revenus.