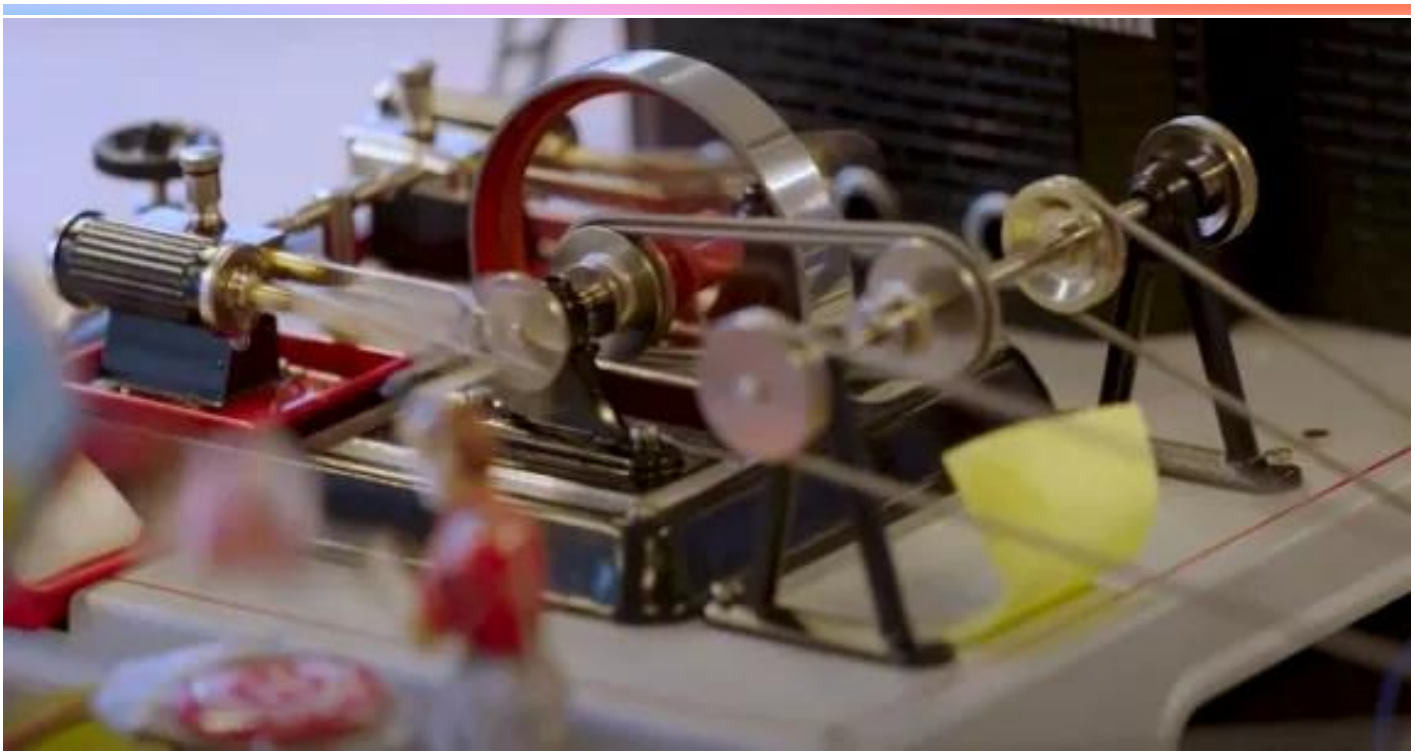


Une démonstration de faisabilité pour ouvrir la voie à des produits intelligents réussis

17 novembre 2021, 01:00

Annanda Rath
Nicolás González-Deleito

Les produits connectés intelligents nous aident à optimiser les opérations et la maintenance, à assurer la sécurité, à réduire les coûts, à utiliser les ressources naturelles de façon plus durable, etc. De par leur conception, ils évoluent plus rapidement que leurs homologues traditionnels. Votre entreprise peut également tirer profit de la « smartification » de votre offre de produits avec l'aide de Sirris.

Rien ne semble pouvoir arrêter la tendance de la connectivité et de la smartification des produits. Les produits connectés intelligents foisonnent autour de nous : éclairage, thermostats et appareils électroménagers intelligents, gestion de bâtiments durables, solutions pour des villes intelligentes, traqueurs de santé connectés, solutions d'énergies et d'eau, drones autonomes, VGA, lunettes intelligentes, etc. La liste est interminable et ne cesse de s'allonger.

Quel est le principal moteur de l'augmentation de la connectivité et de la smartification des produits ? Ce phénomène s'explique par la maturation d'un grand nombre de technologies, désormais exploitables à des fins industrielles, par exemple la communication sans fil (BLE, LoRa, 5/6 G, etc.) pour l'Internet des objets, les capteurs écoénergétiques et puissants en calcul pour assurer l'informatique en périphérie (*edge computing*), ou encore l'IA et les analyses de données avancées

qui permettent l’extraction de connaissances pertinentes à partir de données brutes de capteurs.

Démonstration de faisabilité

Les nouvelles technologies s’accompagnent de nouveaux défis et risques. Il existe un fossé entre l’intention des entreprises de connecter et de rendre intelligent un produit, et leur premier produit minimum viable (PMV). Avant de créer le premier PMV, il faut opérer plusieurs choix : technologies pertinentes et vérifiées, plate-forme d’expérimentation, configuration, business model, aspects juridiques, etc. Sirris peut vous aider à combler ce fossé avec des démonstrations de faisabilité.

Les démonstrations de faisabilité permettent d’expérimenter des technologies spécifiques et certains environnements, de dévoiler tout comportement inattendu, d’identifier les problèmes et de cerner les différentes opportunités d’affaires potentielles. Bref, l’utilisation d’une démonstration de faisabilité vous évitera de prendre des risques inconsidérés, ainsi que de perdre de l’argent et du temps.

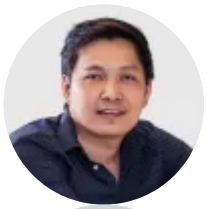
Une démonstration de faisabilité pour les produits connectés intelligents implique différents domaines d’expertise : stratégie de produit numérique, ingénierie logicielle, analyses de données et IA, systèmes embarqués, développement produit. La multidisciplinarité joue par conséquent un rôle prépondérant à ce niveau. Sirris vous offre les connaissances et l’infrastructure dont vous avez besoin pour mettre au point votre démonstration de faisabilité.

Acceptez les cookies marketing pour regarder cette vidéo. Pour les utilisateurs de FireFox, désactivez la « protection renforcée contre le suivi » de votre navigateur pour visionner cette vidéo.

D’une idée commerciale à un produit intelligent

Pour un créateur de produits, les produits intelligents peuvent mener dans de nombreuses directions intéressantes, mais sur quelle idée votre entreprise entend-elle miser ? Et comment éviter que l’innovation de votre produit intelligent coûte plus que ce qu’elle rapporte ? Posez vos questions directement à nos experts ou lisez en plus comment autres entrepreneur le faire malin.

Auteurs



Annanda Rath



Nicolás González-Deleito