Comment tirer de la valeur de vos produits avec l'Internet des objets ?

21 octobre 2022, 21:14

Pieter Beyl

L'Internet des objets (IoT) et les produits intelligents sont partout, mais pour beaucoup d'entreprises, il n'est pas évident de s'engager dans ce domaine. Sirris vous accompagne.

L'IoT n'est pas nouveau. De plus en plus de produits intelligents et connectés apparaissent autour de nous, dans nos maisons, dans les villes et au travail dans l'industrie, la construction, l'agriculture, les énergies, la logistique et le commerce. Pourquoi alors les entreprises de chez nous ne sont-elles pas plus nombreuses à miser sur l'enrichissement de leurs produits avec l'IoT ? Surtout quand elles savent que, tôt ou tard, leurs clients seront demandeurs et que leurs concurrents s'y mettront.

Des opportunités, mais rien d'évident

D'après les fréquentes conversations que nous avons avec les entreprises qui fabriquent des produits, nous savons qu'elles sont intéressées, mais qu'elles tombent sur des obstacles une fois qu'elles explorent les possibilités.

Chaque fois, l'écueil réside dans une ou plusieurs de ces **questions clés** :

- Quelle idée commerciale est pertinente pour notre entreprise ?
- Nos (futurs) clients voudront-ils payer pour ça ? Offrons-nous suffisamment de valeur ajoutée ?
- Comment notre solution doit-elle être élaborée pour offrir cette valeur ?
- Cela sera-t-il assez rentable pour notre entreprise ?

Rien d'étonnant quand on sait que les pistes sont nombreuses pour enrichir vos produits avec l'IoT et que c'est rarement évident. Peut-être que la solution que vous voulez proposer est très différente du produit actuel ou qu'en plus de vos clients actuels, vous voulez être en mesure de mieux servir d'autres acteurs de la chaîne de valeur (installateurs, intégrateurs, utilisateurs finaux, etc.). Il peut y avoir un impact sur le modèle de revenus, surtout s'il s'agit de revenus récurrents provenant d'applications ou de services numériques associés au produit plutôt que de la vente traditionnelle de produits. Il ne fait aucun doute que vous voudrez exploiter les données provenant des produits connectés pour les améliorer encore et traduire les idées des clients en nouvelles solutions. Bref, le problème comporte de nombreuses inconnues et peut sembler insurmontable.

Conseils concrets pour des produits intelligents à valeur ajoutée

Ça vous évoque quelque chose ? Heureusement, Rome ne s'est pas faite en un jour. Il s'agit toutefois d'un chantier au quotidien. Ce n'est qu'en explorant le potentiel aujourd'hui que vous saurez si votre entreprise est prête à relever les défis de demain. C'est pourquoi nous avons regroupé nos conseils dans la masterclass Tirer de la valeur de vos produits avec l'Internet des objets pour vous mettre sur la bonne piste pour répondre aux questions clés concernant votre produit intelligent.

Dans cette masterclass d'une demi-journée, nous examinerons d'abord quelles sont les idées commerciales possibles, puis nous fournirons des outils pour développer une idée commerciale. Lors d'une session de suivi individuel, nous examinerons avec vous les étapes suivantes pour votre idée. L'approche proposée a été élaborée dans le cadre du projet COOCK Orientation et prise de décision dans l'exploration de produits intelligents et appliquée dans plusieurs ateliers et accompagnements individuels d'entreprises. Grâce à nos conseils concrets et aux différents points de vue des autres participants à la masterclass, vous êtes sûr de trouver de nouvelles idées pour tirer davantage de valeur de vos produits grâce à l'IoT.

Intéressé ? Vous trouverez plus d’informations sur la masterclass ici.

Auteurs

Pieter Beyl