

Accès numérique aux données de votre produit pour des opérations plus simples et plus rapides

16 octobre 2023, 08:18

Pieter Beyl

Doter un produit d’un accès numérique aux données est l'une des stratégies de produits intelligents les plus courantes que les entreprises sont en mesure de mettre en œuvre grâce à la technologie numérique. Dans ce blog, vous découvrirez les principaux facteurs décisifs et avantages de l'ajout d'un **accès numérique aux données** à vos produits. Nous les illustrerons par plusieurs exemples de produits d'entreprises locales.

> Sirris a analysé plus de 150 produits intelligents et en a tiré une sélection de 17 scénarios différents de produits intelligents. Ces scénarios diffèrent par leur capacité d’intelligence, leur stratégie commerciale, leur valeur client, leur valeur commerciale et leurs principales technologies habilitantes. Cette série de blogs vous guidera dans les 5 scénarios de produits intelligents les plus courants.

Accès aux données brutes ou prétraitées collectées par le produit

Le produit permet aux utilisateurs d'accéder aux données brutes ou prétraitées qu’il a collectées via une API (interface de programmation d'applications) ou une plate-forme de données. Les

technologies essentielles dans ce contexte sont une connectivité sûre et fiable, le cloud et les API pour l'échange de données avec des systèmes externes.

Quelques exemples particulièrement pertinents :

- **AVR** Connect est la plate-forme numérique de l'entreprise. Elle permet la collecte, l'analyse et le partage des données relatives à la culture des pommes de terre, dont la récolte est transformée en un processus optimisé et transparent. En savoir plus sur cet exemple
- La plate-forme télématique EffiCube d'**Effitrax** offre une solution unique pour l'ensemble d'une flotte de véhicules industriels. Elle fournit un flux d'informations uniforme qui permet d'améliorer le taux d'utilisation des véhicules, ainsi que d'optimiser la consommation de carburant et l'entretien. En savoir plus sur cet exemple
- La solution de **Pattyn**, reposant sur le cloud, centralise et stocke toutes les informations relatives à l'état des machines pour ses clients du secteur alimentaire. Il est ainsi possible d'optimiser l'utilisation et le dépannage des machines d'emballage, ce qui contribue à la qualité et à la productivité de la transformation des aliments. En savoir plus sur cet exemple
- La solution de gestion de l'eau de **Shayp** permet de surveiller la consommation, de détecter les fuites et de suivre les interventions. Une API bidirectionnelle permet d'intégrer des données externes et de partager les données des compteurs d'eau avec d'autres plates-formes. En savoir plus sur cet exemple

Simplification des opérations, transparence et amélioration de l'expérience utilisateur

Les utilisateurs peuvent récupérer et analyser en toute sécurité les données (brutes) du produit connecté. L'accès numérique aux données des produits et l'intégration aux processus opérationnels pertinents permettent de simplifier les activités. L'accroissement de la quantité d'informations et de la transparence sur l'utilisation des produits améliore également la productivité et élargit l'accès au produit. L'accès numérique à distance améliore l'expérience utilisateur par rapport à la collecte de données sur le terrain à partir de produits physiques.

De l'intégration du client à l'attachement au client

En dotant leurs produits d'un accès numérique aux données, les constructeurs de produits parviennent à une « intégration du client » et passent d'une offre de « meilleur produit » à une « solution totale pour le client ». Grâce à l'accès aux données, le produit ou la solution s'intègre plus étroitement dans les processus opérationnels du client. Les applications chez le client qui reposent sur l'accès aux données lient le client au produit. En sa qualité de facilitateur des processus autour du produit, son constructeur élargit sa position dans la chaîne de valeur. Si les constructeurs de produits ont accès aux données relatives aux produits du client, ils peuvent optimiser leurs propres processus commerciaux liés au produit et obtenir des informations sur son utilisation et les besoins du client.

Vous aimeriez en savoir plus sur les stratégies de produits intelligents ? Découvrez notre inspirateur de produits intelligents en ligne, où vous trouverez plus de stratégies et d'exemples de produits. Vous pouvez aussi contacter directement notre expert Pieter Beyl.

Image: copyright Freepik

Auteurs



Pieter Beyl