



Gardez une longueur d'avance sur vos nouveaux concurrents... avec un smart product

29 septembre 2021, 02:00

Pieter Beyl

Thierry Coutelier

L'innovation technologique peut être une manière de conserver une longueur d'avance sur la concurrence. Mais elle doit aussi reposer sur une vision claire et étayée. Cette vision ne doit pas nécessairement conduire au développement de produits intelligents. Mais toutes les entreprises doivent se demander à temps ce que peuvent apporter des produits intelligents à leurs activités et à leurs clients..

Il existe en tout cas trois très bonnes raisons d'**au moins se constituer une vision des produits intelligents** pour déterminer ensuite s'il est effectivement utile d'en développer : **créer de la valeur pour de nouveaux utilisateurs** avec de nouvelles attentes, garder une longueur d'avance sur de **nouveaux concurrents** et offrir **de nouvelles solutions** à ses clients.

Une plus-value pour de nouveaux utilisateurs avec de nouvelles attentes

Internet, applis, appareils mobiles, ... : nous baignons quotidiennement dans la technologie numérique. Tant en qualité de consommateur que dans un contexte professionnel, les utilisateurs de technologies numériques attendent une expérience optimale dans laquelle les produits

interagissent parfaitement.

En même temps, leur relation aux produits en général est en train d'évoluer de façon fondamentale. Les utilisateurs recherchent désormais le résultat plus que le produit proprement dit. Les contingences et inconvénients liés à leur achat ou à leur possession ne les intéressent plus. Nous écoutons notre musique favorite en streaming. Et comme nous pouvons streamer des séries à partir de notre smart-tv, nous n'achetons plus de DVD. Nous louons un vélo, une voiture ou une trottinette - électriques ou non - quand nous en avons besoin et nous les partageons avec d'autres utilisateurs. Nous prenons également nos photocopieuses en leasing et les toners d'encre sont commandés automatiquement parce que l'appareil connecté sait quand ils sont presque vides.

Les attentes des utilisateurs, qu'ils soient consommateurs ou professionnels, se trouvent dans une **phase de transition**. La technologie connectée permet aux développeurs et aux fabricants de produits de répondre à de nouveaux besoins des consommateurs. Ceux qui n'ont pas encore reçu de questions de clients concernant des solutions intelligentes et connectées en recevront peut-être demain.

Associer les services à des solutions basées sur un produit

L'Internet et la numérisation de notre société ont permis aux entreprises d'étendre leurs activités dans le monde entier et d'avoir toutes accès à la même technologie. La concurrence peut aujourd'hui venir de partout, y compris d'autres pays et d'autres secteurs. Des acteurs complètement nouveaux peuvent surgir de là où personne ne les attend et bouleverser votre marché. Comme Uber l'a fait avec les services de taxi, comme AirBnB a surpris l'hôtellerie et comme Netflix a définitivement révolutionné l'industrie du cinéma.

Plus personne ne peut aujourd'hui se contenter de mettre un produit sur le marché. Il finira tôt ou tard par être copié ou produit à moindre coût ailleurs. Ceux qui veulent faire la différence doivent proposer des **solutions basées sur un produit** et y associer des services. Grâce à la technologie numérique, vous pourrez à la fois déployer à grande échelle et personnaliser à outrance les services qui entourent votre produit de manière parfaitement efficace. Et en recueillant et analysant les **données d'utilisation** des produits intelligents connectés, vous serez mieux placé pour développer de nouvelles solutions et de nouveaux services qui maximiseront la valeur apportée aux utilisateurs.

Ceux qui recherchent les solutions et services de demain se heurteront sans doute à la concurrence d'autres acteurs connus dans la chaîne de valeur, comme les distributeurs, les fournisseurs ou les sociétés de maintenance. Ignorer aujourd'hui les produits intelligents connectés, c'est risquer d'être confronté à un concurrent de plus demain.

Proposer de nouvelles solutions

La technologie intelligente connectée apporte chaque jour de nouvelles solutions que nous n'imaginions pas jusqu'il y a peu, mais qui créent de la valeur en offrant des possibilités totalement nouvelles aux utilisateurs ou en améliorant des solutions existantes. Des produits suivis ou pilotés à distance, des produits très, voire totalement autonomes peuvent apporter des gains d'efficacité significatifs, mais aussi grandement améliorer l'expérience utilisateur.

Les produits intelligents connectés peuvent apporter non seulement de nouvelles fonctionnalités, mais aussi de nouveaux services ou des processus opérationnels améliorés. Ils permettent ainsi

non seulement d'améliorer les solutions offertes aux utilisateurs, mais aussi de les rendre globalement plus durables.

Enfin, les produits intelligents connectés génèrent des données qui peuvent mener à de nouvelles idées ou solutions à valeur ajoutée. Ceux qui veulent ajouter de la valeur à leurs produits demain ont tout intérêt à s'intéresser dès aujourd'hui aux solutions intelligentes connectées.

Vous souhaitez de plus amples informations sur les produits intelligents connectés ? Vous avez une question spécifique ? [Voir notre page web](#) ou [contactez-nous](#) !



(Source image au dessus: Shutterstock)

Auteurs



Pieter Beyl



Thierry Coutelier