

REGARDS CROISÉS

IoT - Internet of Things



Opérateur de services IoT
Jérôme Fenwick
CTO
Synox



Fabricant d'objets connectés
Olivier Guilbaud
CEO
Ineo-Sense

www.synox.io

www.ineo-sense.com

Quel est le potentiel de l'IoT pour la distribution indirecte ?

Jérôme Fenwick : Les études de marché nous promettent « quelques dizaines » milliards d'objets connectés dans les prochaines décennies. Une faible partie de cette masse sera déployée à travers de vaste projet de plusieurs millions d'unités. La plus grande partie se fera à travers des millions de projets de quelques dizaines ou centaines de pièces.

Les fabricants et les distributeurs doivent s'organiser et s'industrialiser pour distribuer, activer et exploiter ses objets sur des marchés intégrés complexes. La distribution indirecte de matériels mais également de services sera le canal le plus sollicité pour tenir la promesse business de l'Internet des Objets.

Olivier Guilbaud : Les objets connectés offrent la promesse de nouveaux usages et doivent s'intégrer dans l'écosystème du monde du numérique. Pour pouvoir adresser efficacement les innombrables usages possibles les nombreux VAR, éditeurs de logiciels spécialisés et sociétés de services seront alors aux premiers rangs pour la mise en œuvre de ces objets. Ineo-Sense, en tant que concepteur fabricant d'objets connectés, mise pleinement sur un accès aux marchés indirects qui doit représenter plus de 50 % de son activité à termes, et notre collaboration avec SYNOX entre dans cet axe.

Comment accélérer la croissance ?

JF : ■ En simplifiant : Aujourd'hui, trouver le capteur approprié au besoin, le connecter au réseau adhoc, récupérer et décrypter ses données, les intégrer dans un outil de data visualisation ou métier... est encore souvent trop complexe. Il faut simplifier cette mise en œuvre par l'adoption de protocoles interopérables entre les devices et via des outils IoT simples et pensés pour l'utilisateur.

- En diminuant les coûts : Les ROI ne peuvent pas encore se faire avec les coûts actuels des capteurs. Tout comme sur les autres marchés des produits électroniques, les coûts devront baisser afin de pouvoir massifier.
- En diminuant la consommation énergétique des devices : Les produits devront avoir une très faible empreinte énergétique. Le progrès n'a de valeur que s'il est partagé par tous, et en particulier par notre environnement !

OG : Les nouveaux usages de l'IoT et son potentiel de marché génèrent des opportunités de business très significatifs pour lesquelles beaucoup de sociétés se positionnent avec des modalités d'intervention encore floues, créant une certaine confusion des utilisateurs finaux. La structuration du marché autour des compétences intrinsèques de chacun des acteurs, fabricants/intégrateurs/revendeurs/prestataires de services, va permettre d'adresser efficacement ce potentiel et concrétiser la croissance de ce segment.

En complément la multiplication des déploiements de projets IoT en masse ne peut s'envisager qu'avec une fiabilisation et une bonne industrialisation des produits avec des ratios de coût/longévité d'exploitation correspondant aux attentes des industriels exploitants afin de fournir des ROI à la hauteur des ambitions de ces marchés.

Quel rôle doivent jouer les intégrateurs/distributeurs dans ce secteur ?

JF : Le premier rôle de ces deux acteurs est l'évangélisation autour de l'IoT. Nous devons expliquer les concepts et amener la preuve de leur rentabilité - sans quoi les projets restent à la phase d'étude.

Les fabricants et les distributeurs doivent également travailler de concert sur la diminution des coûts afin de pouvoir atteindre des marchés de masse. Les intégrateurs doivent simplifier la mise en œuvre des projets IoT. Mais cela Ineo-sense et SYNOX y travaillent tous les jours !

OG : Les intégrateurs/distributeurs doivent bien appréhender les services rendus possibles par ces objets connectés mais aussi leurs limites d'usages pour ne pas survendre ces nouveaux produits. Cette bonne compréhension fait partie du rôle de conseil et d'accompagnement de ces acteurs devant faciliter les débouchés des objets connectés. Par ailleurs cette bonne compréhension doit aussi s'articuler autour la construction d'une offre de produits et services cohérente pour offrir la gamme de solutions bien adaptées aux multitudes de segments d'usage des IoT.