



Devenir une entreprise tournée vers l'avenir  
*Comment perturber votre secteur d'activité avec confiance*

Un livre électronique de Frost Sullivan | En partenariat avec 

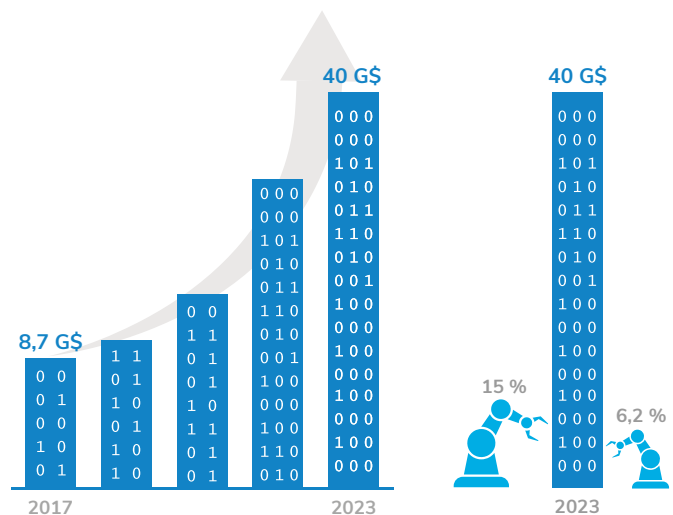
F R O S T  S U L L I V A N

## LA CROISSANCE DES DONNÉES EST EXCEPTIONNELLE, MAIS LE SECTEUR DE LA FABRICATION ACCUSE UN RETARD.

En moins d'une décennie, la rapide augmentation des données en a fait une ressource essentielle de l'entreprise.

Selon l'analyse de Frost Sullivan, **2,5 exaoctets de données sont créés chaque jour à l'échelle mondiale.**

Selon les recherches du Frost Sullivan, le marché de l'analytique des mégadonnées passera de 8,7 G\$ en 2017 à plus de 40 G\$ d'ici 2023. Les données sont maintenant un facteur de succès ou d'échec en matière d'entreprise florissante.



En dépit du fait qu'il représente 15 % de l'économie mondiale, le secteur de la fabrication a compté pour seulement 6,2 % du marché.

Cependant, la fabrication n'a compté que pour 6,2 % du marché en 2017, même si ce secteur représente plus de 15 % de l'économie mondiale. Cela met en évidence une opportunité pour celui-ci d'innover à l'intérieur et à l'extérieur de l'usine

Les industries peuvent utiliser ces innovations pour devenir plus efficaces et créer de nouvelles sources de revenus à valeur ajoutée. Nous voyons à présent un point d'inflexion où les entreprises de pointe dans la sphère industrielle deviendront des innovatrices «tournées vers l'avenir» et perturberont le marché, tandis que le reste de l'industrie sera à la traîne.



## L'ADOPTION D'UNE STRATÉGIE IoT (INTERNET DES OBJETS) À L'ÉCHELLE DE L'ÉCOSYSTÈME CONFÈRE DES AVANTAGES ACCRUS.

### Équipements

Des capteurs installés sur les pièces d'équipement individuelles afin de pouvoir surveiller et aider à contrôler ses fonctions et son état.

### Systèmes

Surveillez et contrôlez plusieurs pièces d'équipement pouvant être utilisées ensemble, par exemple, sur une chaîne de montage.

### Installations/Bâtiments

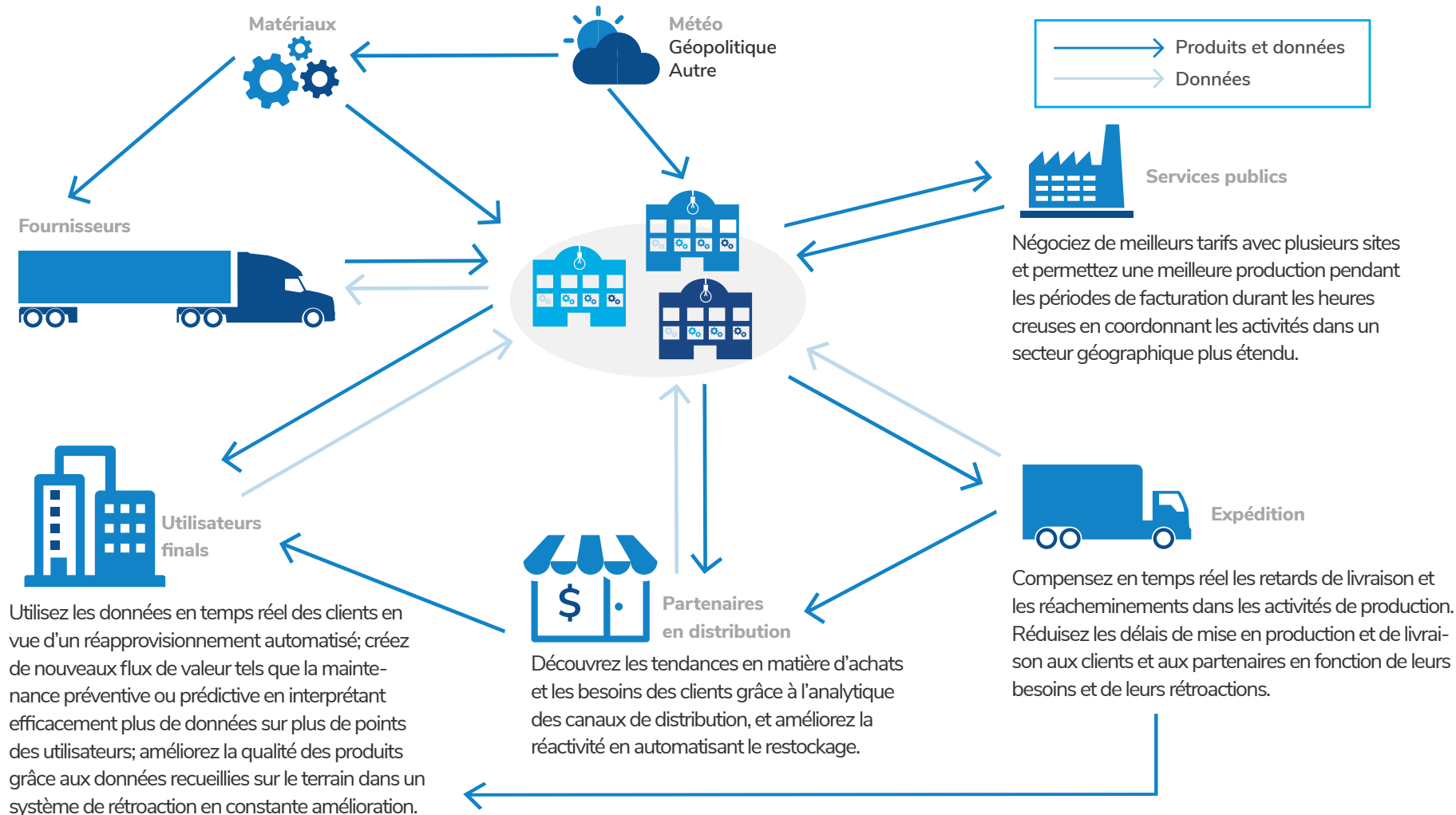
Intégrez les éléments de construction avec les activités à l'intérieur d'un bâtiment, comme la consommation énergétique globale du site, l'utilisation des heures de clarté et l'assurance de la sûreté et de la sécurité.



## LES ORGANISATIONS PEUVENT EXPLOITER LES CAPTEURS, LES DONNÉES ET L'ANALYTIQUE DANS UN GRAND NOMBRE DE COUCHES DE L'ENTREPRISE.

### Écosystèmes

Intégrez l'information provenant de la chaîne de valeur, des fournisseurs, des clients, des partenaires et des tiers — retards occasionnés par la météo, rétroaction dans les médias sociaux, coût des matériaux, troubles politiques — dans les flux de travaux afin de réduire les goulots d'étranglement et les délais de mise en production, et même de créer de nouveaux services.

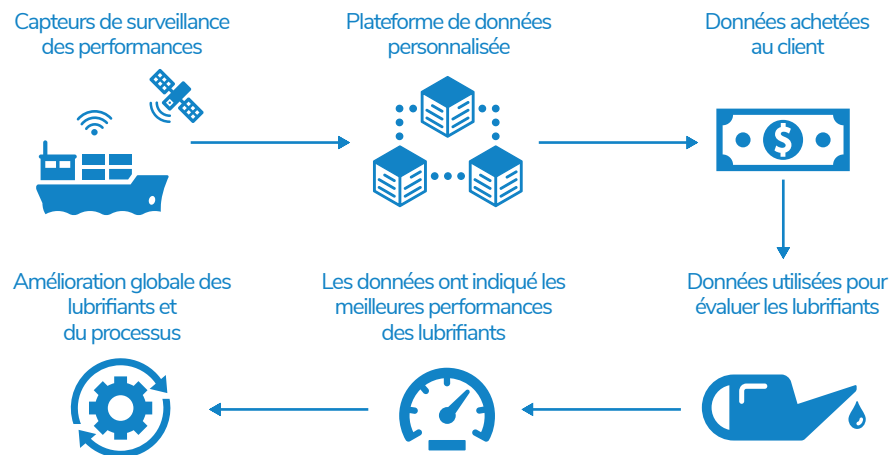


## TROUVER DES EXEMPLES CONCRETS DE STRATÉGIES IoT ET METTRE À CONTRIBUTION LES FOURNISSEURS ET LES CLIENTS AIDE À ILLUSTRER L'AVANTAGE CONCURRENTIEL QU'IL Y A À ÊTRE UNE ENTREPRISE TOURNÉE VERS L'AVENIR.

Une société pétrolière et gazière mondiale désirait mieux utiliser ses données afin d'augmenter ses marges bénéficiaires extrêmement minces.

Cette société a fait appel à IBM à la fois pour la stratégie et la mise en œuvre d'une solution centrée sur les données. Un de ses principaux clients, une compagnie maritime spécialisée dans le transport de conteneurs, a équipé les moteurs de ses navires de capteurs permettant de surveiller les performances à un niveau très poussé.

Ces informations ont été recueillies, analysées et interprétées au moyen d'une plateforme de données personnalisée. La société gazière et pétrolière a acheté les données à ce client et a été en mesure de les utiliser afin de comprendre comment



ses lubrifiants affectaient les performances des moteurs des navires. Elles ont ensuite été entrées afin d'améliorer ces lubrifiants et l'ensemble du processus.



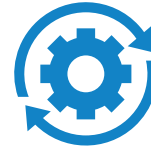
La compagnie de transport maritime a obtenu une nouvelle source de revenus en revendant les données à la société.



La société gazière et pétrolière a acquis des connaissances destinées à l'aider à améliorer ses produits et ses solutions, à créer de meilleures marges et à offrir plus de valeur à ses clients.

## L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA) AMÈNE LES ENTREPRISES BIEN AU-DELÀ DU STADE DE LA CONCURRENCE AVEC DES AVANTAGES COMMERCIAUX INTERNES ET EXTERNES.

Utiliser intelligemment l'Internet des objets (IoT) signifie choisir les façons les plus avancées de rendre les données pertinentes pour l'utilisateur et en fonction de la situation. Les entreprises peuvent utiliser les connaissances acquises au moyen de l'IoT, puis apprendre et évoluer grâce à l'intelligence artificielle (IA). Dans un système avancé, l'IA devient la balise de signalisation dans le sillage de laquelle d'autres solutions importantes, comme la chaîne de blocs, peuvent guider et appuyer les activités permettant d'obtenir les résultats souhaités. Les entreprises peuvent tirer parti de l'IA dans l'ensemble de leur organisation, en étudiant l'efficacité opérationnelle, les nouvelles sources de revenus et les différents moyens d'améliorer le service à la clientèle.



### Efficacité opérationnelle

Concevez des systèmes d'alerte et des tableaux de bord de pointe qui évoluent en fonction des besoins des opérateurs pour les opérations de fabrication ou de construction.

Augmentez l'efficacité de la fabrication grâce à des connaissances reposant sur l'IoT pour le suivi des matériaux, de l'équipement des lignes de production, de la santé et des opérations, ainsi que de l'intégration des données de terrain dans les améliorations de la conception des produits.



### Service à la clientèle

Formez plus rapidement le personnel de service et les clients en utilisant des systèmes qui assimilent les habitudes de l'utilisateur et utilisent des méthodes d'apprentissage expérientielles.

Raccourcissez le cycle de ventes en permettant d'utiliser des moyens plus intuitifs de présenter la proposition de valeur au client grâce à des formats de contenu absolument convaincants.



### Nouvelles sources de revenus

Développez de nouvelles sources de revenus comme :

Exploiter les données reposant sur l'IoT afin de créer des solutions de service de maintenance préventive pour l'équipement des clients en utilisant une chaîne de blocs devant aider à suivre les résultats relatifs à l'établissement de contrats de performance ou l'intégration de l'IA dans des systèmes de pointe dotés de fonctions d'autodépannage.

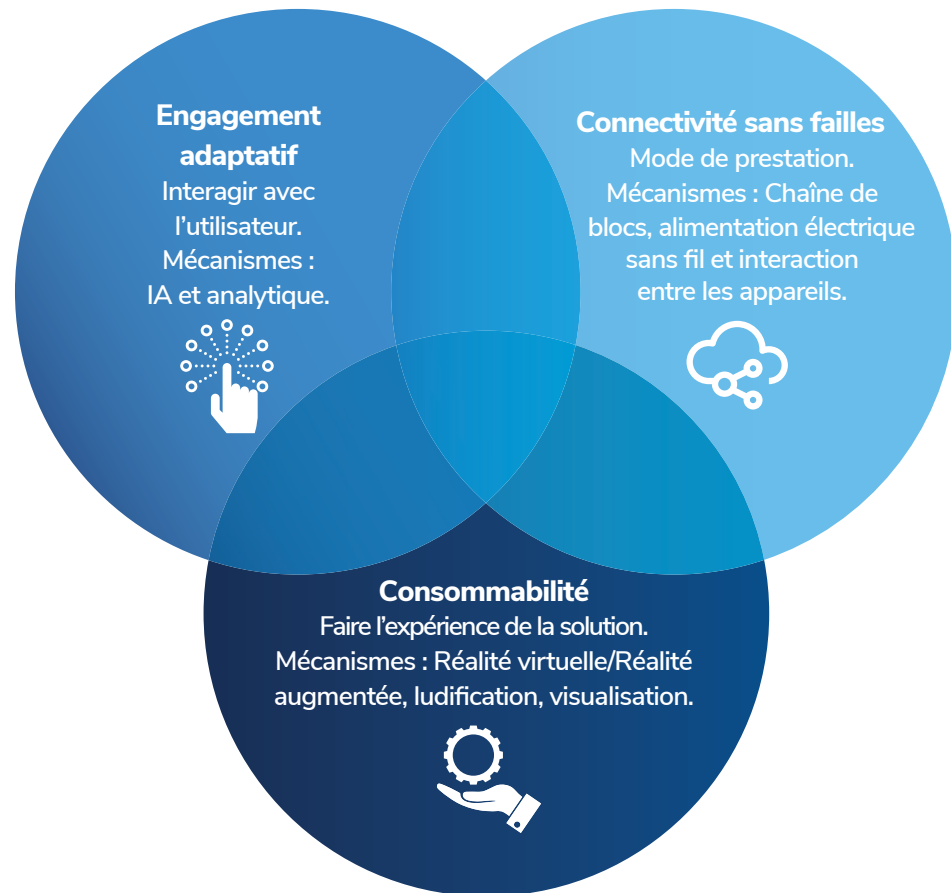
## LES CLIENTS ATTENDENT UNE EXPÉRIENCE TRANSPARENTE ET PERSONNALISÉE. LES ENTREPRISES DOIVENT VENDRE L'EXPÉRIENCE CLIENT COMME UN ÉLÉMENT DE LEURS PRODUITS ET SERVICES. IL S'AGIT D'UNE EXPÉRIENCE CONNECTÉE.

Cela nécessite trois étapes clés :

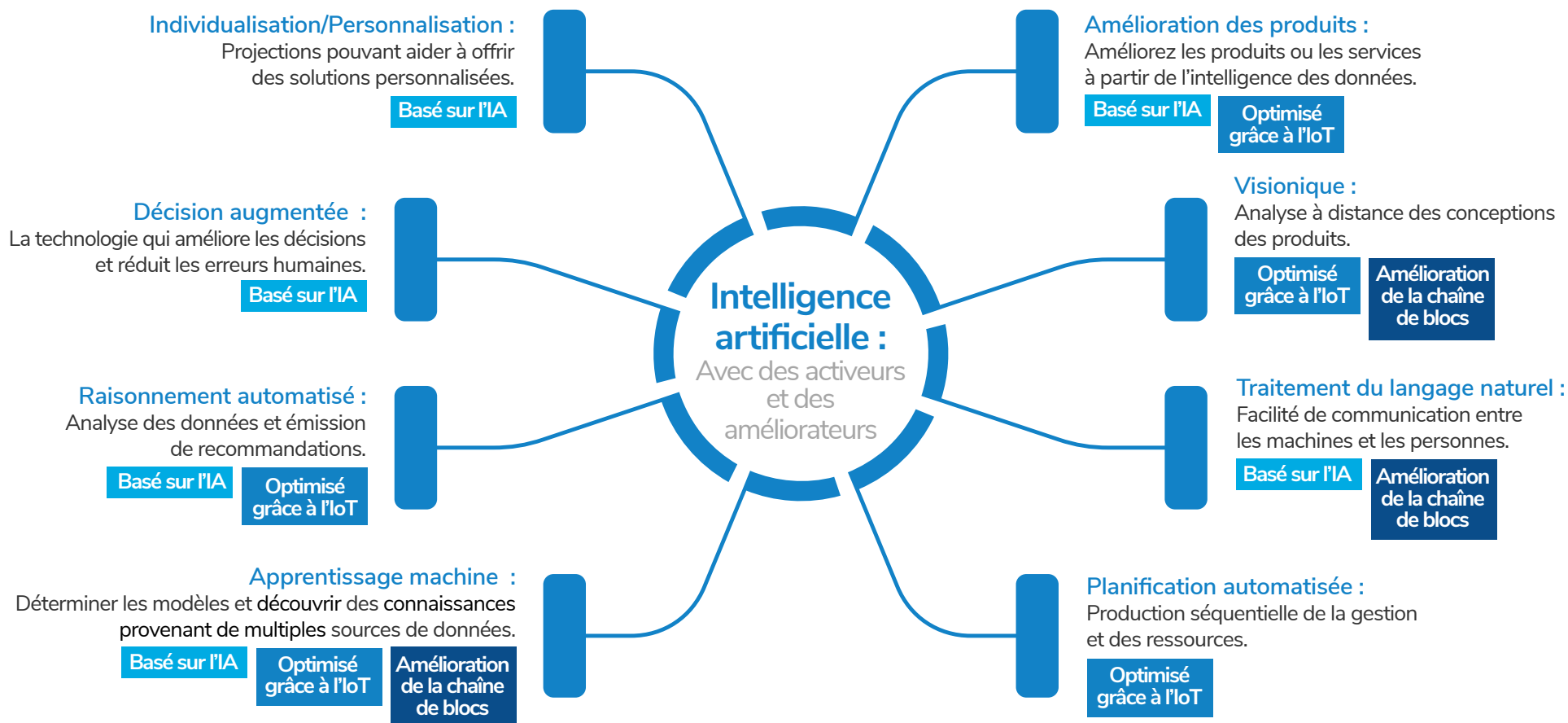
**La consommabilité** entraîne une utilisation expérientielle d'idées et d'informations d'une manière stimulante, souvent collaborative et «attrayante». Pour cela, utilisez des technologies d'immersion telles que la réalité augmentée ou virtuelle, la ludification, la visualisation et les technologies de reconnaissance vocale.

**L'engagement adaptatif** utilise le système afin d'apprendre et de s'adapter à l'utilisateur, stimulé par l'IA. Cela permet de garder la solution attrayante et motivante.

**La connectivité sans failles** est le mode de prestation grâce auquel l'expérience connectée est offerte. Utilisez l'informatique de pointe et la technologie de détection de la prochaine génération pour saisir l'information qui alimente le système et déploie l'expérience.



## DE NOMBREUX MARCHÉS INDUSTRIELS ONT PRIS DU RETARD PAR RAPPORT AUX AVANCÉES DANS LES DOMAINES DE LA HAUTE TECHNOLOGIE OU DES SOINS DE SANTÉ, MAIS L'IA A UN RÔLE IMPORTANT À JOUER DANS LE MILIEU INDUSTRIEL.





## AUCUNE ENTREPRISE NE PEUT SE MODERNISER TROP RAPIDEMENT. LA RÉDUCTION DES CONTRAINTES BUDGÉTAIRES GRÂCE À UN MODÈLE D'AUTOFINANCEMENT QUI PERMET DE RÉCUPÉRER LE RENDEMENT DU CAPITAL INVESTI EN COURS DE ROUTE PEUT AIDER.



Créez une nouvelle proposition de valeur comme un nouveau service basé sur une collecte de données plus précise et une analytique améliorée. Une entreprise tournée vers l'avenir peut développer une solution guidée par l'intelligence artificielle et sécurisée avec une chaîne de blocs.



Tirez parti des chaînes de valeur et des réseaux de distribution pour réduire les coûts des matériaux et des composants, accélérer les mises en production, diminuer les délais et les coûts de transport et créer des offres de niveau élite (prix plus élevé/plus grande valeur) aux clients.



Trouvez des économies de coûts dans la production, la fabrication, les ventes, la mise en marché et la plupart des autres éléments majeurs de l'entreprise grâce aux améliorations rendues possibles par l'IoT.

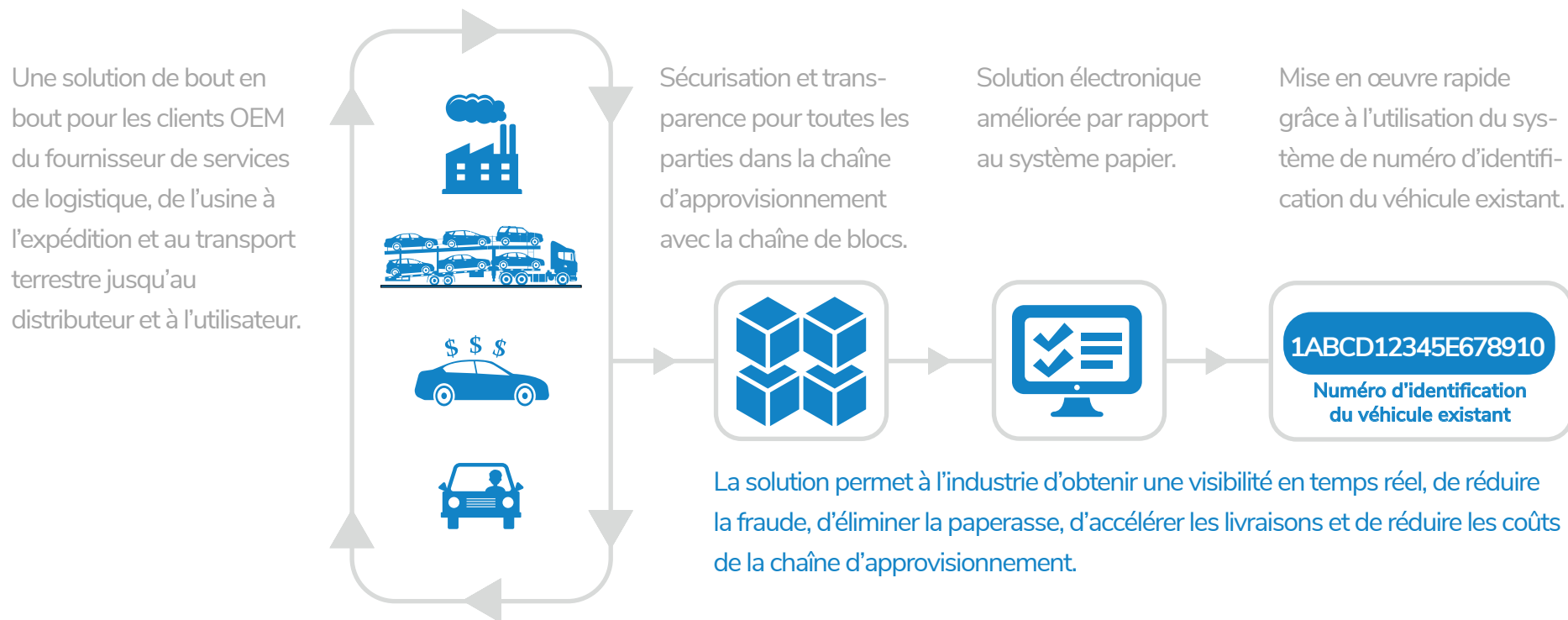


Les entreprises qui réussissent à faire cela peuvent affecter ces économies ou revenus au paiement des coûts de la modernisation et aider à financer l'avenir.

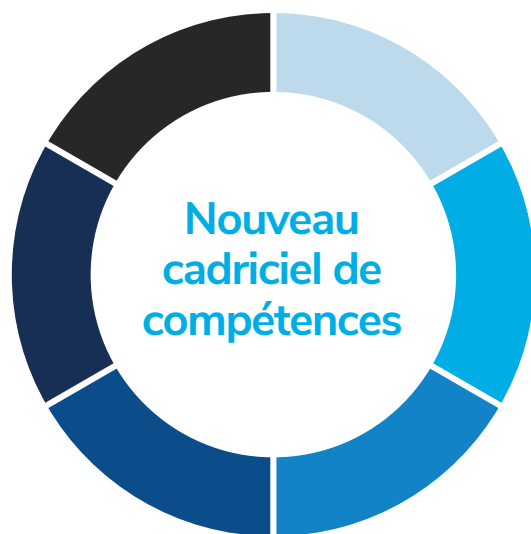


## S'ENGAGER DANS UNE STRATÉGIE DE NUMÉRISATION AUTOFINANCÉE PEUT AIDER À AMENER LES ENTREPRISES BIEN AU-DELÀ DU STADE DE LA CONCURRENCE.

Confrontés à un faible rendement du capital investi et à de nouvelles menaces concurrentielles, les constructeurs automobiles doivent réduire leurs coûts d'exploitation pour pouvoir financer leurs investissements dans de nouvelles technologies et usines. Un fournisseur européen de services de logistique a, en collaboration avec IBM, développé une solution avant-gardiste qui permet de moderniser et de rationaliser la chaîne d'approvisionnement en aval.



## SIX COMPÉTENCES QUE LES CHEFS DE FILE Tournés VERS L'AVENIR SONT EN TRAIN D'ADOPTER AFIN DE CRÉER UN LEADER SECTORIEL PROGRESSIF ET ÉQUILIBRÉ.



- **Vivre l'expérience consommateur**
  - Connectez-vous à divers consommateurs.
  - Assimilez les enseignements tirés de la pénétration du marché et de la personnalisation.
  - Faites avancer l'expérience utilisateur-client.
- **Redéfinir les paysages concurrentiels**
  - Comprenez la perturbation des marchés industriels et faites-y face.
  - Sécurisez les environnements/prévoyez les menaces.
- **Collaborer et interagir avec la technologie**
  - Intégrez les nouvelles influences technologiques.
  - Promouvez les progrès technologiques.
  - Adoptez une pensée scientifique et la culture de la découverte.
  - Adoptez l'interaction entre l'humain et la machine.
- **Renforcer l'image de marque**
  - Encouragez un environnement ouvert.
  - Sachez ce qui est fondamental pour l'entreprise.
  - La conception en tant que marque.
  - La conception en tant que culture.
- **Mettre en place une équipe d'intervention dynamique**
  - Explorez de nouveaux modèles d'exploitation.
  - Engagez-vous dans de nouvelles procédures d'exploitation.
  - Intégrez les partenaires et adoptez l'économie de partage.
  - Passez à une quantité d'articles égale à un.
- **Assimiler l'automatisation**
  - Utilisez l'interaction entre les machines.
  - Associez l'architecture à la recherche opérationnelle.
  - Recueillez et optimisez les données.
  - Retirez des connaissances des données.
  - Utilisez la reconnaissance des formes.

**SILICON VALLEY** | 3211 Scott Blvd, Santa Clara, CA 95054

Tél. : 650 475-4500 | Télécopieur : 650 475-1571

**SAN ANTONIO** | 7550 West Interstate 10, Suite 400, San Antonio, Texas 78229-5616

Tél. : 210 348-1000 | Télécopieur : 210 348-1003

**LONDRES** | Étage 3 – Bâtiment 5, Chiswick Business Park, 566 Chiswick High Road, London W4 5YF

**TÉL. : 44 (0)20 8996 8500 | TÉLÉCOPIEUR : 44 (0)20 8994 1389**

---

Frost Sullivan, la société du partenariat de croissance, travaille en collaboration avec ses clients afin de tirer parti d'une innovation visionnaire qui permet de s'attaquer aux défis mondiaux et de saisir les opportunités de croissance connexes qui feront ou déferont les actuels acteurs du marché. Depuis plus de 50 ans, nous développons des stratégies de croissance pour les entreprises figurant sur la liste Global 1000, les entreprises émergentes, le secteur public et la communauté des investisseurs. Votre organisation est-elle préparée pour la prochaine profonde vague de convergence sectorielle, de technologies perturbatrices, d'intensification de la concurrence, de tendances majeures, de pratiques exemplaires révolutionnaires, d'évolution de la dynamique client et d'économies émergentes?

Pour obtenir des précisions au sujet de la permission, veuillez écrire à :

Frost & Sullivan: 3211 Scott Blvd, Santa Clara CA, 95054

F R O S T  S U L L I V A N

