

inVISION

6/2019 · Novembre 2019

TRADUCTION FRANÇAISE NON OFFICIELLE

Le reportage original a été publié en allemand dans **inVISION**, revue professionnelle publiée en Allemagne. Traduction préparée pour CRETEC. Le document original reste la référence.

inVISION Ausgabe 11.2019
Pay-per-View



CRETEC Pressemappe

Stand: 05.2020

Seite 30 / 116

Pay-per-view

Discussion complète des trois participants. Prévisions, cryptomonnaies, performances IOTA/Tangle et analyses économiques : déclarations historiques de novembre 2019, sans valeur de conseil actuel ni validation indépendante. Les éléments graphiques de l'éditeur, logos et publicités restent dans leur langue originale.

La vision facturée à l'usage pourrait être un modèle économique d'avenir : le client paie chaque pièce contrôlée, plutôt que le système de vision lui-même.



Bild: ©upixa/adobe stock.com

Pay-per-view

La vision comme service : nouveaux modèles de paiement

Le pay-per-view permet aux utilisateurs de vision de ne plus payer leur système de contrôle, mais de verser au fabricant une très petite somme pour chaque pièce contrôlée. inVISION a demandé à plusieurs experts dans quelle mesure cette idée est déjà réalisable.

Le pay-per-view joue-t-il déjà un rôle chez vos clients ?

Dr. Jürgen Geffe (Vision & Control) : Le pay-per-view fait partie des visions de l'Industrie 4.0. Il serait également possible en vision industrielle et constitue une option intéressante. Selon nous, une bonne mise en réseau des systèmes est toutefois indispensable. Nous en avons discuté avec de nombreux clients

potentiels, mais actuellement, le pay-per-view n'est pas encore praticable pour nous en Allemagne.

Alexander Trebing (Cretec) : Le pay-per-view joue déjà un rôle chez certains de nos clients, surtout dans les concepts jusqu'à présent, mais les possibilités sont intéressantes. D'autres applications s'ouvrent aussi à nous. Par exemple, les résultats de contrôle sont enregistrés de manière infalsifiable dans le Tangle IOTA, une cryptomonnaie. Comme la blockchain, le Tangle est une technologie de registre distribué, mais présente de nombreux avantages en débit de

transactions, évolutivité et micropaiements, élargissant les possibilités industrielles.

Une différence majeure : une blockchain devient plus lente quand le nombre d'utilisateurs augmente, et chaque transaction entraîne des frais. Le Tangle devient plus rapide avec chaque utilisateur supplémentaire ; les transactions sont gratuites et permettent donc même des sommes infimes (0,000001 €). Les résultats de contrôle sont stockés de manière sûre et décentralisée dans le Tangle, protégés par un mot de passe. Cela crée un jeu de données de milliers de contrôles,

« **Le concept pay-per-view permet de transformer l'or des données en argent.** »

Alexander Trebing, Cretec

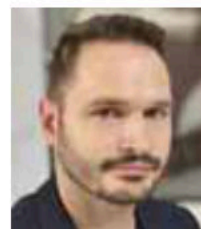


Bild: Cretec GmbH

avec une structure identique à l'international. Nous pouvons collecter et analyser les données nous-mêmes, mais aussi vendre ce jeu à d'autres entreprises, par exemple pour des analyses statistiques. Le règlement s'effectue de manière fiable en temps réel via IOTA, sans frontières et indépendamment des fluctuations monétaires. On dit souvent que les données sont le nouvel or. Le concept pay-per-view permet de transformer cet or des données en argent. Il n'est pas nécessaire d'acheter la source, le système de vision, mais seulement de l'utiliser.

Donato Montanari (deevio) : Jusqu'ici, ce sujet ne joue aucun rôle pour nos clients ni pour nous.

Où sont les difficultés ?

Montanari : Elles ont plusieurs aspects. Les coûts sont difficiles à prévoir et budgéter pour les clients finaux, car les volumes de production peuvent changer pendant la période de planification.

« **Un problème : toute la chaîne d'approvisionnement devrait participer au modèle pay-per-view.** »

Donato Montanari, Deevio

Le modèle économique présente aussi un problème d'incitation. Dès qu'un client constate que sa production s'est stabilisée à un niveau de qualité acceptable pendant un certain temps, il a intérêt à arrêter le système de vision pour économiser, jusqu'à ce que la qualité change et que le système soit réactivé. Cela entraîne des pertes de paiements pour les fabricants.

Toute la chaîne d'approvisionnement devrait également participer au modèle pay-per-view. Si un fournisseur décide seul de le proposer à ses clients finaux, alors que ses

« **À mon avis, il faudra encore cinq bonnes années avant les premières applications standard de pay-per-view.** »

Dr. Jürgen Geffe, Vision & Control

propres fournisseurs exigent toujours un paiement préalable, il rencontre des difficultés de trésorerie. Compte tenu des prix du matériel, il faudra du temps avant que les seuls revenus pay-per-view en couvrent le coût. Il faudrait donc un accord avec tous les fournisseurs pour qu'ils soutiennent le modèle.

Trebing : Les problèmes actuels sont l'acceptation dans l'industrie et les fluctuations de valeur des cryptomonnaies. Mais de grands groupes comme Bosch, VW, Microsoft et Telekom participent déjà au réseau IOTA et à des projets pilotes ; le sujet progresse donc beaucoup. Des voitures disposent désormais, par exemple, de leur propre portefeuille pour

l'assistance mondiale de nos systèmes par Internet ; j'y vois une sorte d'étape préliminaire.

Combien de temps avant l'utilisation du pay-per-view ?

Donato Montanari : Comme indiqué, la mise en œuvre exigerait que toute l'industrie s'adapte aux nouveaux encaissements. Nous ne prévoyons donc pas d'utilisation prochaine à grande échelle. Comme toujours avec les prévisions, nous pouvons aussi nous tromper complètement.

Geffe : Plusieurs applications prototypes sont déjà sur le terrain pour tester différents aspects. À mon avis, il faudra encore cinq bonnes années avant les premières applications standard.

Trebing : Le concept a été présenté cette année avec le ZeMA, Centre de mécatronique et d'automatisation à Sarrebruck. D'autres événements avec le VDMA sont déjà prévus.

www.cretec.gmbh
www.deevio.ai
www.vision-control.com

Participants

Alexander Trebing, directeur général, Cretec GmbH

Dr. Jürgen Geffe, directeur général, Vision & Control GmbH

Donato Montanari, CEO, Deevio GmbH