

LE 3 MAI 2024 PAR Place Juan

Est-il vraiment nécessaire de développer à chaque fois une logistique opérationnelle à partir de zéro ?



Compte tenu de la nature précoce de l'industrie aéronautique sans équipage, la plupart des entreprises en sont encore à la phase de démarrage de toute entreprise commerciale et très peu d'entre elles ont réussi à générer des revenus et des bénéfices. Le conseil à ces entrepreneurs est donc toujours le même : « Concentrez-vous sur la mission et définissez clairement votre différenciateur. »

Créer une compagnie aéronautique à partir de zéro est déjà assez difficile lorsque votre objectif est soit de concevoir et de fabriquer des avions, soit de fournir un service avec eux. Le défi pour les nouvelles organisations qui se

lancent dans l'espace est donc de choisir où concentrer leurs rares recherches et développements (R&D). ressources.

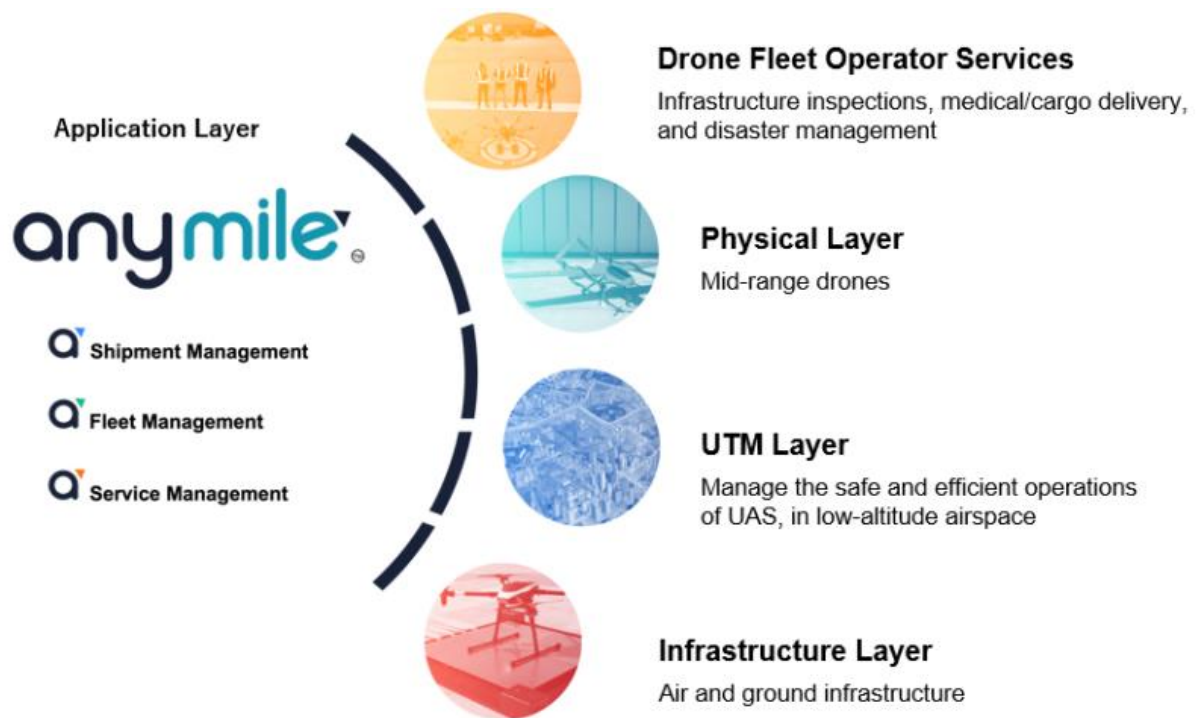
Se concentrer sur la mission implique non seulement de se concentrer sur le produit/service final, mais également de savoir quand sortir de l'entreprise et sélectionner des partenaires pour effectuer des tâches qui n'entrent pas dans le cadre de la mission principale.

C'est pourquoi « logiciel en tant que service » (SaaS) est devenu un mot magique pour ceux qui se sont lancés dans la création de la prochaine génération de véhicules et de modèles de livraison pour les avions télépilotés. La complexité du secteur aéronautique est parfois négligée lorsqu'on se lance dans l'aventure fascinante de la conception de nouveaux avions et qu'on imagine un avenir où des véhicules moins polluants livreront des colis en une fraction de temps et à une fraction du coût.

Mais la question demeure : « Comment pouvons-nous réaliser une conception d'avion de qualité tout en programmant une solution logistique complète qui permettrait à nos véhicules d'accomplir leurs tâches ? » La réponse pourrait être : « Ne perdez pas votre temps avec cette solution, trouvez un partenaire dans l'industrie qui se concentre exclusivement sur le développement de la logistique pour l'aviation sans équipage. »

L'exemple parfait de plate-forme logistique SaaS basée sur un drone est [AnyMile](#) de Mitsubishi Electric, qui a perfectionné l'art de l'intégration de composants tiers pour créer l'outil logistique parfait pour l'avenir des livraisons pilotées à distance.

Nous avons eu une conversation fascinante avec Erik Mintz, directeur de l'infrastructure de mobilité chez AnyMile, qui nous a accordé une interview exclusive sur les grands avantages de l'utilisation du SaaS et les fonctionnalités spécifiques de la plateforme AnyMile.

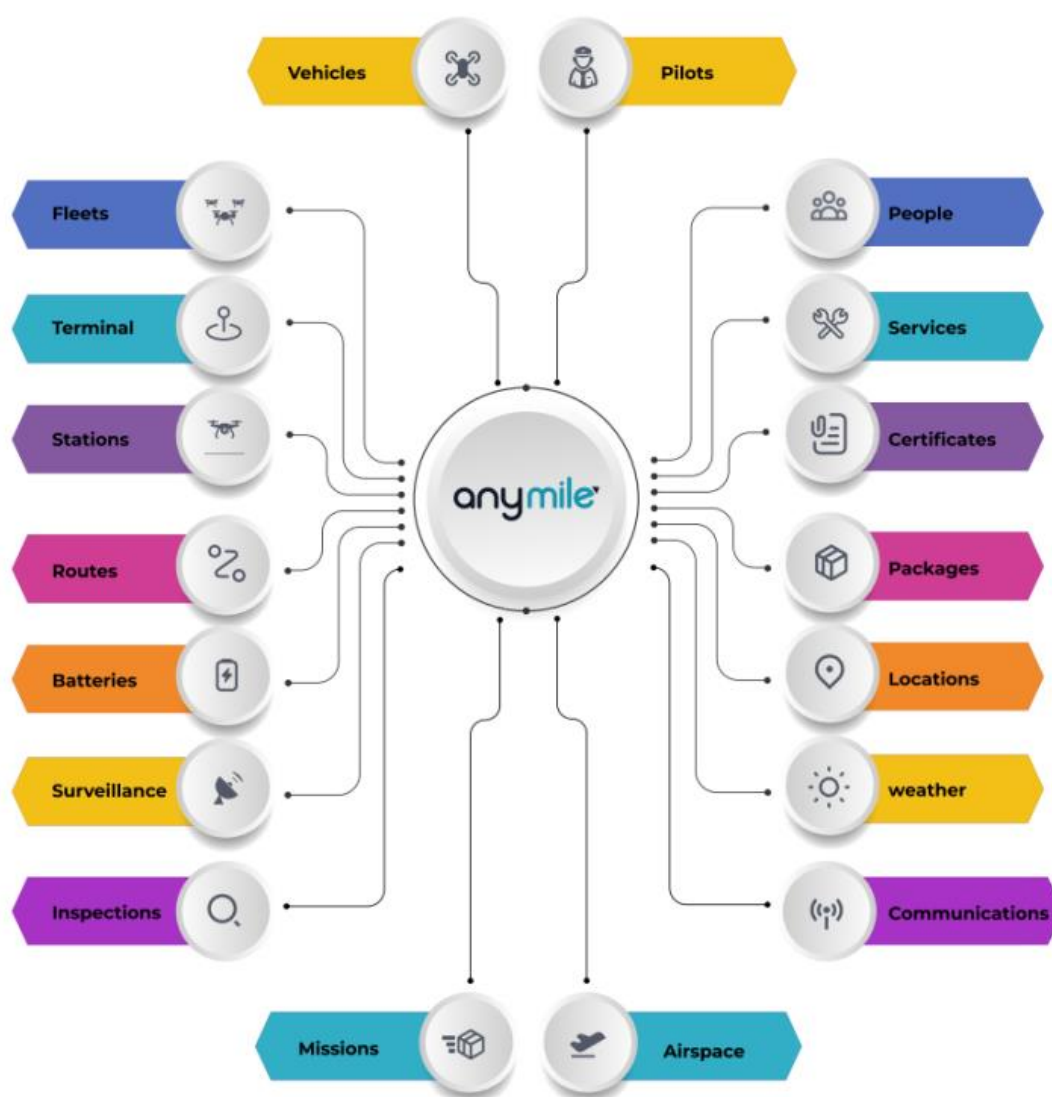


« Le flux logistique des livraisons aériennes est un labyrinthe de réglementations et de dépendances technologiques qui nécessitent une équipe dédiée pour être au courant de tous les aspects de la chaîne de livraison », a déclaré Erik. « Ce que nous faisons chez AnyMile, c'est développer un ensemble complet d'outils et de partenariats tiers qui permettent à nos clients de se concentrer sur leur mission et de laisser la plateforme AnyMile gérer l'aspect logistique de l'entreprise. Nous appelons cela une plateforme logistique de bout en bout basée sur des drones.

Une bonne plate-forme logistique pour l'aviation sans équipage doit prendre en compte une série de technologies distinctes et disparates, telles que la gestion du trafic sans équipage (UTM), qui nécessite une mise à jour et une mise à niveau constantes pour s'adapter aux dernières modifications potentielles de la réglementation et des spécifications de l'espace aérien.

"Chez AnyMile, nous nous sommes concentrés sur la création d'un réseau mondial de partenaires tels que OneSky pour UTM et Resilienx pour les systèmes de gestion de la sécurité aérienne en temps réel ou IASMS", a déclaré Erik. « Ce n'est qu'en nous associant aux meilleurs dans tous les aspects du flux de livraison que nous pouvons garantir à nos clients un service fiable, leur

permettant de se concentrer sur la qualité de leur service spécifique et de canaliser les ressources vers leur mission principale. »



Les sociétés SaaS proposent des modèles de tarification par abonnement (mensuel ou annuel) et sont responsables de la maintenance et de la mise à jour du logiciel, notamment de la correction des bogues, de l'ajout de nouvelles fonctionnalités et de la garantie de la sécurité. La beauté de ce modèle économique réside dans le fait que lorsqu'un utilisateur se connecte, les mises à jour sont généralement déployées automatiquement pour tous les utilisateurs.

« L'idée est de faire d'AnyMile la place de marché où tous les éléments sont réunis pour permettre aux entreprises de lancer leurs services. Nos clients

suivent principalement le modèle de prestation interentreprises (B2B) et ce n'est pas quelque chose qui se produira dans le futur, cela se produit aujourd'hui, au moment où nous parlons », a déclaré Erik. « De véritables livraisons par centaines ont lieu partout dans le monde entre des entreprises et selon des modalités qui n'incluent pas nécessairement un utilisateur final ou un client. Les livraisons aux plates-formes pétrolières sont un bon exemple d'une forme de livraison qui est une réalité aujourd'hui. Notre travail consiste à intégrer tous les éléments impliqués dans un flux de livraison typique, tels que les avions, la météo, le trafic, l'infrastructure au sol, etc., etc., dans une plate-forme cohérente qui simplifierait la planification et la livraison réussie du service à chaque fois. temps."

À mesure que les entreprises adoptent AnyMile, elles continueront à accumuler de précieuses données de vol qui seront essentielles à la massification et à la croissance du système, en prévision d'une époque où les vols au-delà de la portée visuelle de l'opérateur (BVLOS) seraient la norme et non l'exception. . Félicitations à l'équipe d'AnyMile.