

La réalité augmentée, concrètement : vos produits chez le client

« Voir chez moi » avant d'acheter, guider une intervention, former sur la machine : l'AR est sortie des labos — les usages PME qui marchent déjà.

7 min de lecture · Niveau Intermédiaire · cyberionis.fr/ressources/realite-augmentee-pme

La réalité augmentée — superposer du numérique au monde réel via l'écran du téléphone — a discrètement mûri : plus besoin d'application dédiée ni de casque, le navigateur suffit. Le fauteuil s'essaie dans VOTRE salon, la pompe à chaleur se positionne sur VOTRE mur, le technicien voit les consignes SUR la machine. Pour une PME équipée de modèles 3D, l'AR est l'étape d'usage au-dessus — souvent à coût marginal.

1. Les usages qui rapportent aujourd'hui

- Le « voir chez moi » commercial : le produit (numérisé ou modélisé) posé à l'échelle dans l'espace du client — mobilier, équipements, matériels : la conversion et la confiance montent, les retours baissent
- L'avant-vente technique : l'équipement encombrant « installé » virtuellement sur site — la PAC sur le mur, la machine dans l'atelier ; le « ça passera ? » réglé au premier rendez-vous
- L'assistance et la formation : les instructions superposées à l'équipement réel (flèches, étapes, pièces surlignées) — et l'expert distant qui annote CE que voit le technicien (la visio augmentée)
- L'événementiel et le patrimoine : la reconstitution sur les ruines, la machine en coupe au salon — le patrimoine numérisé prend vie

2. La techno sans le jargon : trois niveaux d'entrée

- L'AR web (WebAR) : le lien ou QR code ouvre la vue AR dans le NAVIGATEUR — zéro installation ; les formats standards (USDZ pour Apple, glTF/GLB côté Android) sont générés depuis vos modèles 3D existants
- Les plateformes clés en main : les visionneuses e-commerce (déjà évoquées) incluent le bouton AR ; les outils d'assistance AR s'abonnent — l'entrée sans développement
- Le sur-mesure applicatif : quand l'AR porte un processus métier complet (maintenance guidée, configurateur complexe) — un projet de développement classique, avec ses cadrages
- Les casques (Vision Pro, Quest...) : puissants pour la formation immersive et la conception — encore un investissement de cas d'usage précis, pas un prérequis

CAS CONCRET

Le parcours type d'un fabricant régional de mobilier : produits phares numérisés (quelques centaines d'euros pièce), modèles optimisés en GLB/USDZ, bouton « Voir chez vous » sur les fiches produit — via la visionneuse déjà utilisée, sans développement. Mesuré au trimestre : temps passé sur fiche doublé, taux de demande de devis en hausse nette, et un argument démo en salon qui arrête les passants.

3. Réussir la mise en œuvre

- La qualité du modèle décide de la magie : échelle EXACTE (l'AR qui ment sur les dimensions détruit la confiance), poids optimisé (l'AR rame = l'AR fermée), matériaux fidèles
- Le parcours sans friction : le bouton visible, le QR sur le devis papier, l'explication en une phrase — l'AR se découvre, elle ne s'impose pas
- Mesurer l'usage réel (comme le reste) : ouvertures AR, conversions associées — l'AR gadget se distingue vite de l'AR qui vend
- Et les pieds sur terre : l'AR complète le réel (l'échantillon, la visite, la vidéo), elle ne remplace pas le toucher — son rôle est d'amener le client plus loin AVANT le déplacement

4. Demain proche : à surveiller sans se précipiter

- Les lunettes AR grand public arrivent par vagues — le WebAR d'aujourd'hui y sera compatible : vos modèles 3D sont l'investissement durable, les supports changeront
- L'IA + AR : la reconnaissance de la panne à la caméra, les instructions générées — les outils d'assistance l'intègrent progressivement
- La veille trimestrielle suffit : l'AR avance vite, mais les fondamentaux (modèles exacts, usages qui servent le client) restent le socle sous toutes les vagues

L'essentiel à retenir

- 01 Partir d'un cas d'usage qui sert le client (voir chez soi, guider)
- 02 Produire des modèles exacts, optimisés, aux formats AR standards
- 03 Commencer en WebAR sans application dédiée
- 04 Rendre l'accès trivial : bouton, QR code, une phrase d'explication
- 05 Mesurer ouvertures et conversions AR
- 06 Capitaliser sur les modèles 3D — les supports évolueront

Questions fréquentes

Quelle différence entre AR et VR pour un usage d'entreprise ?

L'AR AJOUTE au réel (le produit dans votre salon, via téléphone — accessible à tous, immédiatement) ; la VR REMPLACE le réel (l'immersion casque — puissante pour former, concevoir, visiter l'inexistant, mais avec l'équipement comme barrière). Pour toucher des CLIENTS, l'AR gagne par accessibilité ; pour des usages INTERNES intensifs, la VR se discute.

Nos produits sont des services, pas des objets. L'AR nous concerne-t-elle ?

Par vos livrables : le paysagiste montre LE jardin projeté sur le terrain réel, le poseur montre l'équipement en place, l'événementiel montre la salle configurée. Si votre service TRANSFORME un espace ou y installe quelque chose, l'AR visualise la promesse. Service pur sans dimension spatiale : d'autres leviers (vidéo, démonstrations) vous serviront mieux.

Quel budget pour un premier pas sérieux ?

Le premier pas type : 3-5 produits ou réalisations phares en modèles AR-ready (quelques centaines d'euros pièce en numérisation, moins en modélisation d'un produit simple), diffusés en WebAR via une visionneuse à quelques dizaines d'euros par mois. Sous 2 000-3 000 € tout compris, l'expérimentation est réelle et mesurable — bien loin des projets AR à six chiffres d'il y a cinq ans.

Pour aller plus loin

France Num — les immersives pour les TPE/PME — www.francenum.gouv.fr

Cyberionis — notre service photogrammétrie & 3D — cyberionis.fr/#photogrammetrie

Un bâtiment, un site, un objet à numériser ?

Acquisition au sol et par drone, modèles 3D, plans et orthophotos : parlons de votre projet de numérisation.

contact@cyberionis.fr · 06 64 90 07 74 · cyberionis.fr