

NOUVEAUTÉ



LA TÉLÉSURVEILLANCE ET LA SÉCURITÉ DE L'HABITAT

Quel potentiel de croissance du marché ?
Quels leviers de différenciation ?

Découvrez dans cette étude :

- ▶ **Un panorama des acteurs du marché de la sécurité de l'habitat et de la télésurveillance** : positionnement, canaux de distribution, solutions et services proposés, innovations et stratégies de développement
- ▶ **Une enquête exclusive auprès de 1 500 particuliers** pour comprendre les besoins, les intentions d'achat et de souscription, la propension à payer des différents profils d'intentionnistes...
- ▶ **L'analyse du lien entre systèmes d'alarmes, télésurveillance et assurance**



SURVEY

Analyser les moteurs et les freins du recours ainsi que les perspectives du marché

SÉCURITÉ DE L'HABITAT : DÉPASSER LES FREINS BUDGÉTAIRES



Hélène Meziani

Directrice du pôle
Banque-Assurance-
Finance



@helene_meziani

Le marché de la sécurité résidentielle est porté par la progression du sentiment d'insécurité mais aussi la diversification de l'offre et l'émergence de nouvelles technologies. L'intégration des systèmes de sécurité avec la domotique, l'IA et les technologies sans fil rend les solutions plus accessibles et permet aussi une installation directement par les particuliers, réduisant encore plus les coûts. **La possibilité de surveiller son domicile via des applications smartphone**, de recevoir des alertes en temps réel et de contrôler les dispositifs à distance est par ailleurs un atout majeur. **Ces nouveaux systèmes peuvent convaincre de nouveaux ménages de s'équiper** parce qu'ils coûtent moins cher et peuvent apparaître moins **attractifs** mais ils font aussi concurrence aux offres de télésurveillance.

Quels sont les profils de Français et de ménages les plus susceptibles de s'équiper en systèmes de sécurité et de souscrire à un abonnement de télésurveillance ? **Quel budget sont-ils prêts à y consacrer ? Comment les convaincre ?** Quels sont les canaux de distribution privilégiés ? Comment la télésurveillance et les systèmes de sécurité peuvent-ils s'inscrire dans une **stratégie plus globale de prévention des risques pour les assureurs** ? La distribution et la promotion d'offres de télésurveillance peuvent-elles, par ailleurs, être un **élément différenciant pour les assureurs et pour les banques** ? Ce sont les questions auxquelles notre étude répond.

En partenariat avec



Notre méthodologie : une expertise unique



DESK RESEARCH

Des recherches approfondies sur l'actualité de la télésurveillance et de la sécurité de l'habitat, les nouvelles tendances, les stratégies et positionnements des acteurs...



QUANTI B2C

Une enquête quantitative auprès d'un panel représentatif de la population française de 1 500 adultes français. Cette enquête a été réalisée sur l'access panel online Maximiles de Bilendi, acteur européen de la collecte de données.



BUSINESS CASES

Les fiches d'identité des principaux fournisseurs et de nombreuses études de cas pour illustrer les stratégies de distribution et de diversification des intervenants des marchés de la télésurveillance résidentielle et des systèmes de sécurité résidentiels.



Plan de l'étude

Aller à l'essentiel : synthèse de l'étude

Les contours des marchés de la télésurveillance résidentielle et des systèmes de sécurité pour les particuliers

Télésurveillance résidentielle et systèmes de sécurité : définitions, technologies utilisées, solutions et systèmes...

Les intervenants du marché et leur rôle : distributeurs, fabricants des équipements, installateurs, partenaires...

Les fiches d'identité et le positionnement des principaux acteurs

La place de la télésurveillance et des systèmes de sécurité de l'habitat pour les assureurs et les banques

Prévention, fidélisation... : le rôle de la télésurveillance pour l'assurance habitation

Les offres de télésurveillance, d'alarmes, etc. proposées, les partenariats...

Les stratégies des principaux assureurs habitation en matière de sécurité de l'habitat et les messages marketing

Les ressorts de la demande de la télésurveillance résidentielle et de la téléassistance

L'objectif de cette enquête est d'évaluer le taux de pénétration, l'image de la télésurveillance, des alarmes et des autres systèmes de sécurité et l'intérêt pour ces solutions, la propension à payer, les canaux de distribution privilégiés par profil, les freins à l'équipement... et d'analyser les perspectives d'évolution du marché.

Enjeux et stratégies des acteurs de la sécurité de l'habitat

Le contexte concurrentiel et ses évolutions : nouveaux entrants, retour en force des opérateurs téléphoniques, nouveaux partenariats, maison connectée...

Les stratégies de distribution et de différenciation des offres

Les perspectives d'évolution du marché



PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Offres

- ▶ Télésurveillance résidentielle ✓
- ▶ Systèmes d'alarmes pour les particuliers ✓
- ▶ Caméras de surveillance pour les particuliers ✓
- ▶ Télésurveillance pro ✗



Parmi les entreprises analysées

Ajax
Arlo
Crédit Agricole
Diagral
Generali

GMF
Google Nest
Groupama
Homiris
IMA Protect

Kiwatch
Maif
Netatmo
Nexecur
Orange

Philips
Qiara
Ring
Sector Alarm
SFR

SG
Somfy
Vedis
Verisure
Etc.

La sélection des sociétés analysées dans cette étude a été réalisée de manière indépendante par les analystes des Echos Études, conformément à nos principes d'impartialité et d'intégrité, sans aucune intervention ou influence extérieure.

▶ Rendez-vous sur notre site www.lesechos-etudes.fr pour télécharger un extrait et consulter le plan détaillé de l'étude

QUI SOMMES-NOUS ?

Depuis plus de 35 ans, **Les Echos Études** aide les décideurs à anticiper les tendances de leur marché et capter de nouvelles opportunités d'affaires.

Tendances émergentes, scénarios prospectifs, valorisation de marchés, data inédites : nos études vous permettent de prendre un temps d'avance !

Découvrez, également, nos offres sur-mesure pour :

- vous accompagner dans la mise en œuvre de votre plan stratégique : estimation de potentiel, positionnement d'offre, insights consommateurs...
- valoriser votre expertise et répondre à vos enjeux de communication grâce à nos baromètres et études co-brandées.

CES ÉTUDES POURRAIENT ÉGALEMENT VOUS INTÉRESSER :

► L'innovation dans l'assurance des biens des particuliers

Prévention, assurance, gestion des sinistres et assistance : comment réinventer les contrats IARD ?

► L'assurance emprunteur à l'horizon 2030

Quelles stratégies des assureurs et des courtiers pour profiter de l'ouverture du marché de l'assurance emprunteur ? Quelles réponses des banques ?

► Le marché français de la bancassurance

Atteindre le potentiel sur le portefeuille bancaire, attaquer de nouveaux segments dans l'assurance, gagner de nouveaux clients

Bon de commande

La télésurveillance et la sécurité de l'habitat

Version PDF

- Pour 1 utilisateur*
3 350 € HT - 3 534,25 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 2 à 5 utilisateurs*
4 355 € HT - 4 594,53 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 6 à 10 utilisateurs*
5 025 € HT - 5 301,38 € TTC (TVA à 5,5%)
- Plus de 10 utilisateurs*, nous contacter

Version papier

- 3 350 € HT - 3 534,25 € TTC (TVA à 5,5%)

Option papier

- Oui, je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour 335 € HT (TVA à 5,5%) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.

Nombre d'exemplaires :

Option présentation orale de l'étude par l'expert auprès de vos équipes.

- Pour une présentation personnalisée, nous vous proposons un accompagnement sur-mesure.

Contactez nous au 01 49 53 63 00
Email : etudes@lesechos.fr.

Coordonnées de l'utilisateur final

(Si plusieurs utilisateurs, nous communiquer leurs coordonnées accompagnées de ce bon de commande)

Nom : Prénom :
Fonction : Société :
Adresse :
Tél. : E-mail :

Facturation

Société :
Adresse :
E-mail :
SIRET :

Règlement

- Virement (RIB 31489/00010/00219548733/47 Crédit agricole - CIB)
- Chèque à l'ordre des Echos Solutions
- Carte bancaire sur lesechos-etudes.fr
- Règlement à réception de facture

Date :/...../..... Signature :

* L'article L.122-5 du Code de la propriété intellectuelle n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective. En complétant ce formulaire, j'accepte les conditions générales de ventes et d'utilisation qui sont disponibles sur le site www.lesechos-etudes.fr

Les Echos Études collecte et traite vos données personnelles aux fins de gestion de votre commande. Si vous y consentez, vos données, notamment votre numéro de téléphone, pourront être utilisées à des fins de prospections commerciales par le groupe Les Echos Le Parisien et/ou ses partenaires.

Conformément à la réglementation en vigueur, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, d'opposition, de limitation, de suppression et de portabilité de vos données.

Pour en savoir plus sur vos droits et nos traitements, consultez notre politique de confidentialité sur notre site internet www.lesechos-etudes.fr

Si vous souhaitez recevoir de notre part des offres de produits et services analogues, vous pouvez cocher cette case

Si vous souhaitez recevoir les offres de Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case

Si vous souhaitez recevoir les offres des partenaires du Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case

