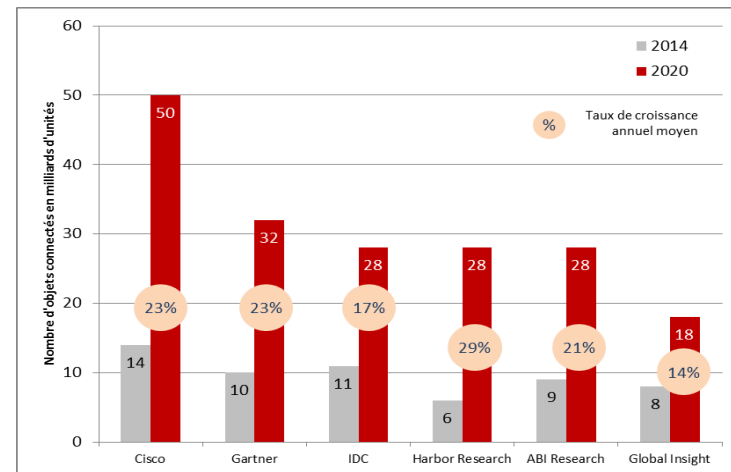


# Les objets connectés : un marché appelé à exploser

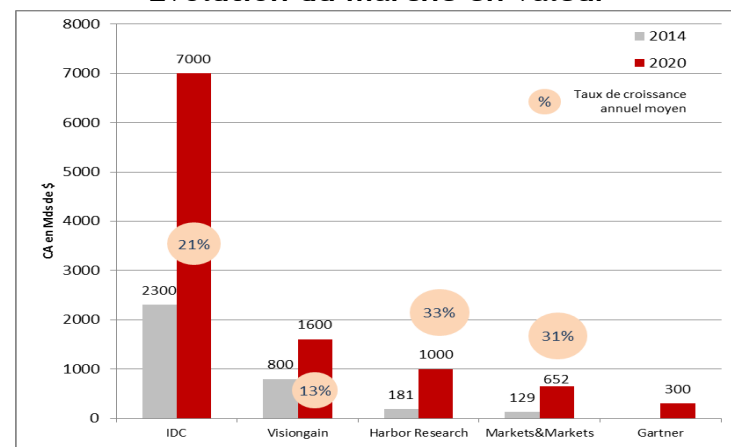
- ➔ Aujourd'hui, selon les hypothèses retenues, on recense d'ores et déjà **entre 6 et 14 milliards d'objets connectés** via différents protocoles (RFID, Internet...), sans compter les terminaux communicants de type ordinateurs, smartphones ou tablettes.
- ➔ Pour l'ensemble des cabinets d'analyse spécialisés et bien que leurs méthodes et résultats divergent, **le marché va connaître une croissance rapide dans les 5 prochaines années** avec un taux nettement supérieur à celui des marchés connexes de l'électronique ou de l'informatique.
- ➔ En 2020, le nombre d'objets connectés aura nettement dépassé le nombre de terminaux communicants. A cette date, il y aura dans le monde **entre 2 et 6 objets connectés par personne**.
- ➔ En valeur, le marché va également progresser fortement avec des taux de croissance annuels estimés entre 13 et 33 %.
- ➔ Les analyses sont ici encore plus divergentes. Si l'on prend comme point de référence le chiffre d'affaires cumulé de Google, Apple et Facebook en 2014 (261 Mds USD), la valeur à 5 ans du marché estimée par Gartner (300 Mds USD) apparaît assez pessimiste sachant que des centaines de firmes se positionnent aujourd'hui sur ce marché. Inversement, les prévisions de IDC apparaissent **extrêmement élevées** (7 000 Mds USD en 2020), soit environ 40 % du PIB des Etats-Unis !

## Evolution du marché en volume



Source : Les Echos Etudes, d'après : Cisco, Gartner, IDC...

## Evolution du marché en valeur

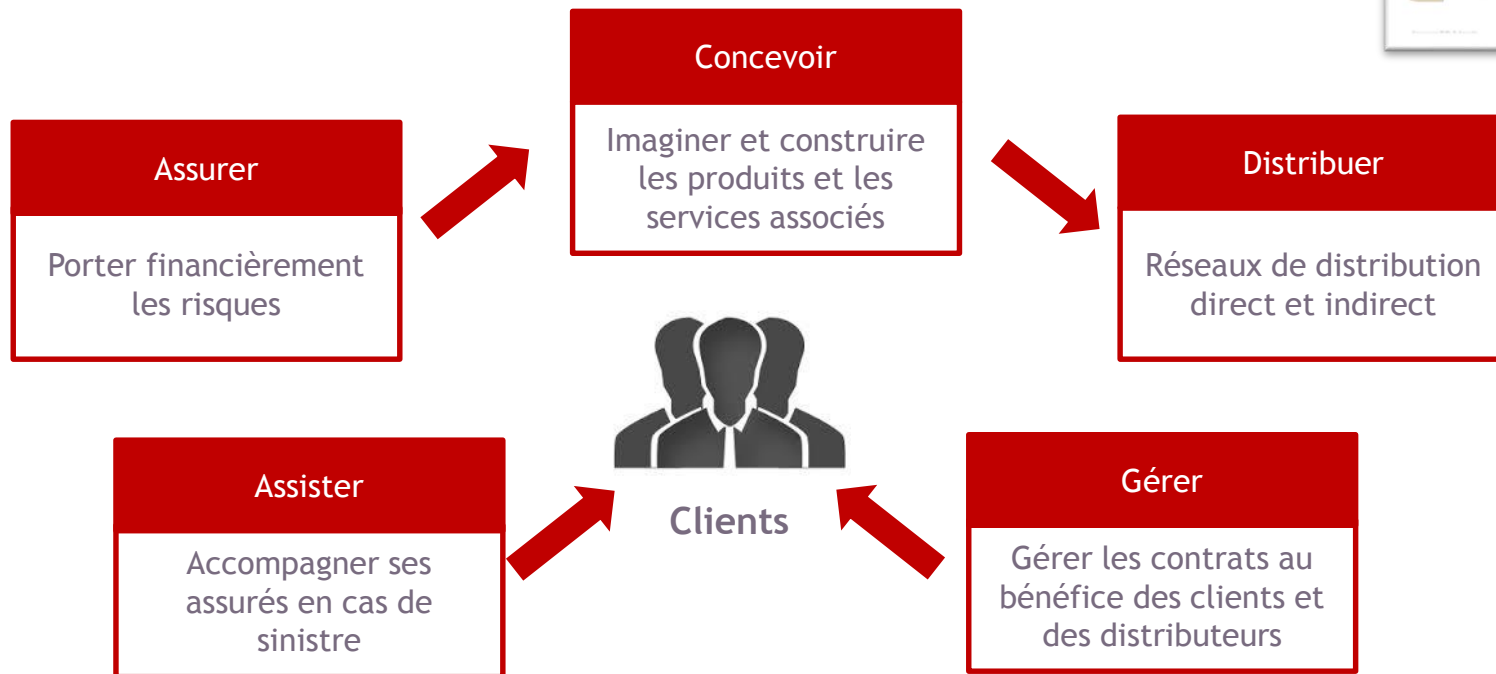


Source : Les Echos Etudes, d'après : IDC, Visiongain...

# Les objets connectés introduisent de nouvelles perturbation au sein des modèles existants dans l'assurance

- Le modèle actuel des assureurs est basé sur une mutualisation et une répartition des risques.
- En fonction du profil de l'assuré, les risques qu'il représente sont évalués.
- Les données servant à évaluer les risques que représente l'assuré sont des données appelées des données de second ordre.
  - > Ce sont des données qui ne proviennent pas directement de pratiques quotidiennes
  - > Par exemple, la conduite d'une voiture, le diagnostic de consommation en énergie, les indicateurs de santé tels que le taux de diabète)
  - > Elles proviennent généralement de réponses à des questionnaires
- Le modèle actuel des assureurs repose sur 5 briques centrées autour du client et des offres :

*Exemple de données de second ordre*



## La gestion des finances personnelles (PFM - Personal Finance Management)

**Moven**  
spend, save & live smarter



**intuit**  
**mint**

- > Moven est la première application de gestion des dépenses donnant des commentaires financiers en temps réel pour aider les clients à mieux gérer leur budget
- > Installée sur une montre connectée (ou un smartphone), Moven affiche en temps réel les détails des achats effectués par les clients et indique à l'aide d'une jauge colorée le total des dépenses enregistrées dans une catégorie de dépenses (sur une semaine ou un mois), en comparaison de la moyenne constatée par le passé (détails en page suivante)
- > Mint déploie sur montres connectées (ou smartphones) une application permettant à l'utilisateur un suivi rapproché de ses objectifs budgétaires, agrémenté de notifications régulières sur leur réalisation

## Paieement



- > Royal Bank of Canada et MasterCard se sont associés à Bionym au Canada pour développer un bracelet connecté (Nymi) utilisant le battement cardiaque pour authentifier l'utilisateur lors d'un paiement
- > La banque australienne Heritage Bank propose d'intégrer une puce de paiement dans la manche de la marque japonaise de vêtement MJ Bale (costume connecté «power suit») pour effectuer des paiements en remplacement de la carte bancaire

## Collecte d'épargne

**A** Alfa-Bank

- > La banque russe Alfa Bank propose à ses clients de connecter un traqueur d'activité à un compte épargne via les canaux de banque en ligne
- > En fonction de l'activité du client, de l'argent est transféré du compte courant vers un compte épargne à un taux d'intérêt plus élevé (6 % au lancement)
- > Les clients peuvent choisir le montant à transférer (de 1 à 50 kopeks (0.01 EUR) par mètre parcouru), avec un maximum de 25 km parcourus par jour