



# LE MARCHÉ FRANÇAIS DE L'HABITAT CONNECTÉ

L'efficacité énergétique,  
la killer application de la  
maison intelligente ?

## UNE ÉTUDE POUR

Comparer les multiples solutions  
disponibles sur le marché français

Analyser le positionnement et les business  
model des nombreux prétendants

Anticiper la structuration du secteur à la suite de  
son inévitable écrémage

# QUELLES SONT LES PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION DU MARCHÉ DE L'HABITAT CONNECTÉ À MOYEN TERME ?

## UN MARCHÉ ENCORE CONFIDENTIEL MAIS PROMIS À UN BEL AVENIR

Les économies d'énergie sont avec la sécurité les principales motivations des ménages à l'acquisition d'équipements domotiques. La promesse de la réduction de la facture énergétique est, d'ailleurs, un des meilleurs arguments de vente des dispositifs connectés. Si le marché reste, pour l'heure, surtout cantonné aux *early adopters*, les perspectives sont prometteuses. Les systèmes d'efficacité énergétique active figurant en bonne place des solutions à mettre en œuvre dans le cadre de la transition énergétique.

## LA MULTIPLICATION DES SOLUTIONS MISES SUR LE MARCHÉ

Avec l'avènement du *plug and play* et le développement des NTIC, les systèmes connectés à vocation d'efficacité énergétique se multiplient. On compte plus d'une vingtaine de box domotiques sur le marché. D'autres types d'équipements apparaissent comme les prises électriques intelligentes, les solutions d'effacement et les applications de pilotage de la consommation d'énergie. Ce foisonnement témoigne de l'émergence de ce marché et explique, en partie, que le consommateur soit parfois perdu. Un écrémage va avoir lieu car les solutions sont redondantes. Quelles sont celles qui ont une longueur d'avance ?

## QUI SERONT LES GRANDS GAGNANTS DE L'ESSOR DU MARCHÉ ?

Les fournisseurs d'énergie, arrivés très tôt sur le marché, ont élargi leur offre avec les systèmes proposés, entre autres, par Butagaz, Direct Energie, EDF et GDF Suez. ERDF et GrDF sont également très actifs avec le déploiement prochain des compteurs communicants. A côté de ces acteurs traditionnels du monde de l'énergie, les prétendants sont nombreux. Les équipementiers Schneider Electric, Somfy ou encore Thomson voient dans l'efficacité énergétique un nouveau segment de marché à explorer. Pour les acteurs des NTIC comme Bouygues Telecom, Google et SFR, la maîtrise de la demande d'énergie est un nouveau terrain de jeu où ils peuvent appliquer leur savoir-faire traditionnel, la gestion de la big data. De très nombreux *pure players* se positionnent également pour proposer des solutions et/ou travailler en marque blanche (M2M Solution avec Castorama). Les compétences de ces catégories d'acteurs sont différentes et généralement complémentaires ce qui explique les nombreux partenariats. Mais il n'y aura pas de place pour tous... Comment le secteur va-t-il se structurer à moyen terme ?

+ de 50

SOLUTIONS TECHNOLOGIQUES DIFFÉRENTES POUR AIDER À RÉDUIRE LES FACTURES D'ÉLECTRICITÉ ET DE CHAUFFAGE.

Source : Les Echos Études

Combien en restera-t-il dans 3 ans ?  
Celles qui s'imposeront sont-elles déjà commercialisées ?

## » METHODOLOGIE DE L'ETUDE

3 mois d'enquête et d'analyse ont été nécessaires à la réalisation de cette étude sur le segment de l'efficacité énergétique de l'habitat connecté.

Notre étude dresse un panorama complet des problématiques de ce marché émergent. L'analyse d'une dizaine de business case de solutions et d'acteurs met en lumière les différences de positionnement et de business model à l'œuvre sur le marché. Elle propose des perspectives d'évolution du secteur à moyen terme.

# SMARTHOME : UN MARCHÉ PROMETTEUR

## 01. DÉFINITION ET PÉRIMÈTRE DU MARCHÉ DE L'HABITAT CONNECTÉ

## 02. LES FONDAMENTAUX DU MARCHÉ

- Les évolutions technologiques de la domotique : de l'installation en réseau au *plug and play*
- Les protocoles et leur compatibilité
- Les moteurs du marché : baisse de la facture énergétique, limitation de l'empreinte environnementale...

## 03. BENCHMARK DES SOLUTIONS SUR LE MARCHÉ

- Un foisonnement de solutions : box énergie, box domotique, effacement de consommation...
- Les caractéristiques, avantages et inconvénients des différentes solutions
- Linky et Gazpar, déjà dépassés ?
- Comparaison des business model des solutions

## 04. LE CONSOMMATEUR EST-IL RÉELLEMENT GAGNANT ?

- Le lien entre information et économie d'énergie
- Que veulent les consommateurs ?
- La question de la rentabilité des solutions pour le consommateur

## 05. CARTOGRAPHIE DE LA CONCURRENCE ET STRATÉGIES D'OFFRE DES FOURNISSEURS DE SOLUTIONS

- Des acteurs d'horizons très divers
- Le positionnement des forces en présence
- Les stratégies de développement : partenariats vs acquisitions

## 06. LES ÉVOLUTIONS DU SECTEUR À MOYEN TERME

- Les facteurs clés de succès
- Quels sont les types de solutions qui s'imposeront ?
- Quels sont les acteurs les mieux placés ?
- Risque ou opportunité pour les fournisseurs d'énergie ?

À travers l'analyse d'une dizaine de business case (Ijenko, Google, GDF Suez...), Les Echos Etudes ont décrypté les trois principaux business model à l'œuvre sur le marché de la maison connectée.



## LES DERNIÈRES ÉTUDES DU SECTEUR

### STRATÉGIES D'ACHAT ET DE MANAGEMENT DE L'ÉNERGIE

Achats groupés, effacement, efficacité énergétique...

Décembre 2014

### LES FOURNISSEURS D'ÉNERGIE FACE À LA FIN DES TARIFS RÉGLEMENTÉS DE VENTE

Un nouveau jeu concurrentiel s'ouvre sur les marchés de l'électricité et du gaz naturel

Octobre 2014

### LE MARCHÉ EUROPÉEN DE L'ÉLECTRICITÉ

Evolution des business models pour répondre aux nouveaux défis

Juillet 2014



**Sabrina Tiphaneaux**

Responsable du pôle  
Énergie

stiphaneaux@lesechos.fr

Tél. : 01 49 53 63 00

Retrouvez-la sur  
LinkedIn et Twitter



Vous souhaitez disposer d'une étude, d'une analyse personnalisée ou d'une présentation orale de cette étude auprès de vos équipes ?

Sabrina Tiphaneaux est votre interlocutrice !

## COMMANDE DE L'ÉTUDE LE MARCHÉ FRANÇAIS DE L'HABITAT CONNECTÉ

### Version PDF - J1445A :

- Pour 1 utilisateur  
2 750 € HT - 2 901,25 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 2 à 5 utilisateurs  
3 575 € HT - 3 771,63 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 6 à 10 utilisateurs  
4 125 € HT - 4 351,88 € TTC (TVA à 5,5%)
- Plus de 10 utilisateurs : Nous contacter
- Oui je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour 275 € HT (TVA à 5,5%) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.  
Nombre d'exemplaires : \_\_\_\_\_*

### Version papier - J14045

2 550 € HT - 2 690,25 € TTC (TVA à 5,5%)

### Présentation orale par l'expert auprès de vos équipes :

Nous contacter pour un devis. Prestation possible seulement avec l'achat de l'étude.

Code mailing : J216INTEI

### Personne à contacter pour l'envoi des licences et/ou papier

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

### Facturation :

Société : \_\_\_\_\_  
Adresse : \_\_\_\_\_  
Contact : \_\_\_\_\_

### Règlement :

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

Date : / /

Signature :

**Les Echos**ÉTUDES

Service Clients - 16 rue du Quatre septembre - 75002 Paris  
Tél. : 01 49 53 63 00 - Mail : etudes@lesechos.fr

WWW.LESECHOS-ETUDES.FR