

SMART HOME ET ENERGIE : LA COURSE À LA DATA EST LANCÉE



Le sujet n'est plus seulement la vente d'équipements, mais l'exploitation des données collectées par ces dispositifs.

Dans leur dernière publication (« Le marché de l'Energy Smart Home », Mai 2019), Les Echos Etudes se sont penchés en détail sur les solutions dédiées au management de l'énergie dans l'univers de la maison connectée. Un marché prometteur où nombre de prétendants, venus de l'énergie ou non, parient sur son avenir. Car derrière la fourniture de solutions, c'est une autre bataille qui se joue : celle de l'exploitation des datas collectées. L'étude dresse un état des lieux des acteurs les mieux positionnés pour mener cette révolution et explore des pistes d'évolution des business models.

L'ère de la crédibilité

Longtemps dans les starting blocks, le marché de la maison connectée décolle, enfin, en France. Entre la vente d'équipements et leur installation, la Smart Home génère un business de près d'un milliard d'euros. Et il est un domaine où elle offre des perspectives particulièrement prometteuses : celui du management de l'énergie.

La multiplication des solutions mises sur le marché, les avancées technologiques offrant des fonctionnalités de plus en plus intelligentes et l'arrivée des Google et Amazon sont en train d'évangéliser un marché en pleine effervescence. Les Français sont de plus en plus convaincus de l'intérêt de ces équipements alors que plus de la moitié des

promoteurs prévoient de les généraliser dans leurs programmes de logements neufs. Les applications de la maison connectée ont désormais dépassé le stade du gadget pour entrer pleinement dans l'ère de la crédibilité...

L'exploitation des datas : nouvelle terre de conquête

Le marché démarre à peine sa phase d'équipement. Des chaudières et radiateurs connectés aux smart speakers, en passant par les prises et les ampoules intelligentes, l'éventail des solutions aujourd'hui proposé est très large, mais les fonctionnalités parfois redondantes. La capacité des acteurs à préempter les positions et imposer leur technologie sera déterminante pour l'avenir, car la bataille va vite changer de nature. Plus que la vente d'équipement, le véritable enjeu de demain est celui de l'exploitation des données. Consommation d'énergie, habitudes de vie, conditions de vie... les informations collectées sont multiples et leur valorisation ouvre tout un champ de nouveaux services, liés ou non à l'énergie. Certains commencent à émerger, à l'image de la commercialisation des datas par les spécialistes de l'entretien des chaudières connectées, mais la plupart reste à imaginer. L'évolution des business models et la recherche de nouvelles sources de revenus sont désormais dans toutes les têtes. Reste à savoir qui les développera. Le défi est de taille

puisque l'IoT est une brique d'un ensemble plus vaste, celui de la maison de demain avec de l'autoconsommation d'électricité, du stockage d'électricité et de la recharge de véhicule électrique.

Des perspectives qui font rêver

Tous les acteurs sont sur le pied de guerre. Les énergéticiens (EDF, Engie...) y voient une activité complémentaire, si ce n'est les prémices de leur métier de demain. Leur premier défi est de proposer une gamme d'objets connectés, avec une question clé : faire soi-même ou le faire en partenariat ? Ensuite, viendra la question du développement d'une gamme de services.

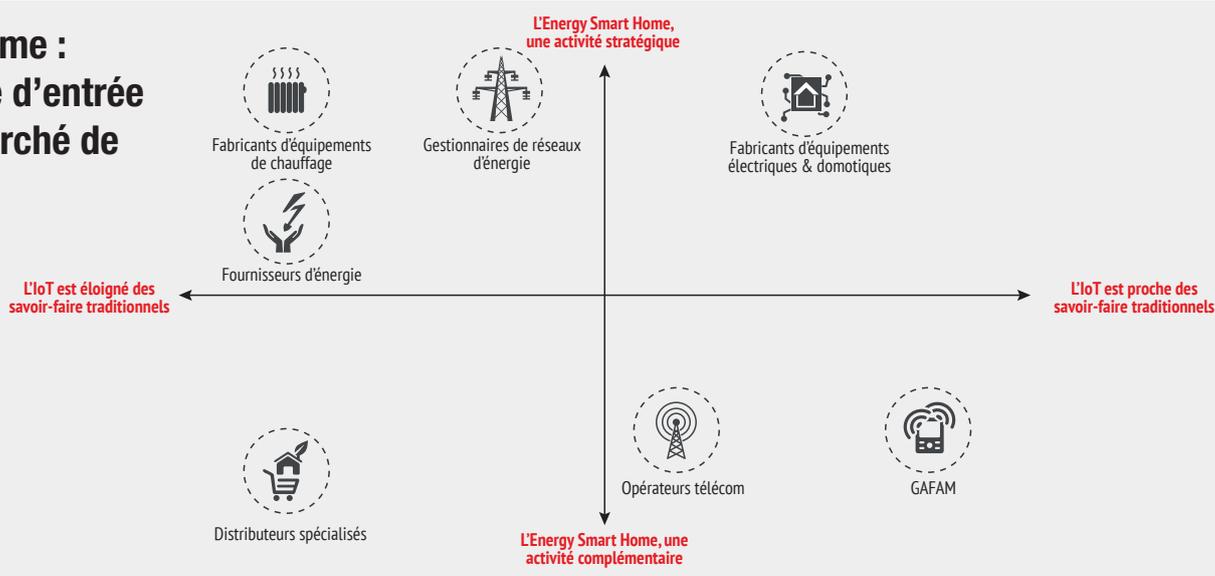
Pour les fabricants de matériels et d'équipements, pure players ou généralistes, (Chaffoteaux, Delta Dore, Hager, Schneider Electric, Somfy...), l'émergence de la Smart Home est l'occasion de renouveler leur gamme tout en générant de nouveaux revenus grâce aux services associés. S'ils ont beaucoup avancé sur le front de la compatibilité de leurs solutions pour pouvoir fonctionner avec des équipements tiers (thermostats, box domotiques, enceintes connectées), le développement de services payants reste un territoire quasi vierge.

Dans cet univers déjà bien encombré, les start up (Heatzy, Lancey, Qinery, Weem...) cherchent à émerger face à la multitude de solutions. Dans cette course à la visibilité, le rapprochement avec des installateurs est un levier à explorer. Ce canal de vente est une opportunité clé, notamment sur les marchés de la rénovation et du logement neuf. Enfin, pour les géants du numérique (Apple, Google...), la Smart Home est un de leurs terrains de jeux favoris. Ils déploient et généralisent l'usage de leur assistant vocaux, avec en ligne de mire la valorisation des datas.

Tous ces acteurs déploient une large palette de stratégies pour tirer profit du marché : élargissement des gammes, politique de partenariats tous azimuts, multiplication des leviers d'innovation... La croissance externe est également plébiscitée comme l'atteste l'acquisition récente de Netatmo par Legrand et celle de Chacon par Awox. Les positions sont encore loin d'être figées...

Communiqué de Presse : Juillet 2019

Smart Home : une porte d'entrée sur le marché de l'énergie



Source : Les Echos Etudes, "Le marché de l'Energy Smart Home" mai 2019

SOMMAIRE DE L'ÉTUDE

Synthèse

01 Le panorama des solutions d'energy smart home

Les trois grandes familles d'équipements d'energy smart home

Les équipements de chauffage, un fort potentiel de valorisation des datas

Les équipements électriques & lumineux, la bataille des dispositifs de suivi de consommation

Les hubs, une position centrale dans la smart home

Les 4 enseignements clés de l'analyse de l'offre

02 La dynamique du marché de l'energy smart home

La perception et les attentes des consommateurs en matière de smart home

Les promoteurs immobiliers misent sur la smart home

La dynamique du marché français de la smart home

Le point sur le déploiement de Linky

03 Les forces en présence sur le marché de l'energy smart home mais les enjeux sont plus structurels

La smart home, point de contact d'acteurs aux enjeux très différents

Les défis stratégiques des familles d'acteurs de l'energy smart home

Le positionnement des principaux acteurs de l'energy smart home

04 Les stratégies des acteurs de l'energy smart home

L'élargissement de la gamme de solutions

Les stratégies partenariales

Les acquisitions comme accélérateur de développement

L'exploitation des données, un enjeu majeur

Les leviers de l'innovation

05 Les perspectives du marché de l'energy smart home

Comment l'intensité concurrentielle va-t-elle évoluer ?

Vers l'optimisation de la fonction énergie des foyers ?

À PROPOS DES ECHOS ÉTUDES

Les Echos Études est le pôle d'expertise sectorielle du Groupe Les Echos, spécialisé dans la réalisation d'études de marché, d'analyses concurrentielles et de diagnostics d'entreprises. Nous accompagnons depuis plus de 25 ans les acteurs publics et privés dans la compréhension de leurs marchés, leurs réflexions stratégiques et la vision prospective de leur métier.

VOUS SOUHAITEZ RECEVOIR UN EXTRAIT DE L'ÉTUDE, CONTACTEZ LE :

Service Client : tél. 01 49 53 63 00 ou par mail : etudes@lesechos.fr

Service Presse : Rakia AHMED tél. 01 87 39 76 26 ou par mail : rahmed@lesechos.fr

Les Echos
ÉTUDES