



Mercredi 06 novembre 2013

le positionnement de l'intégrateur vis-à-vis de la domotique 2.0

Intervenants:

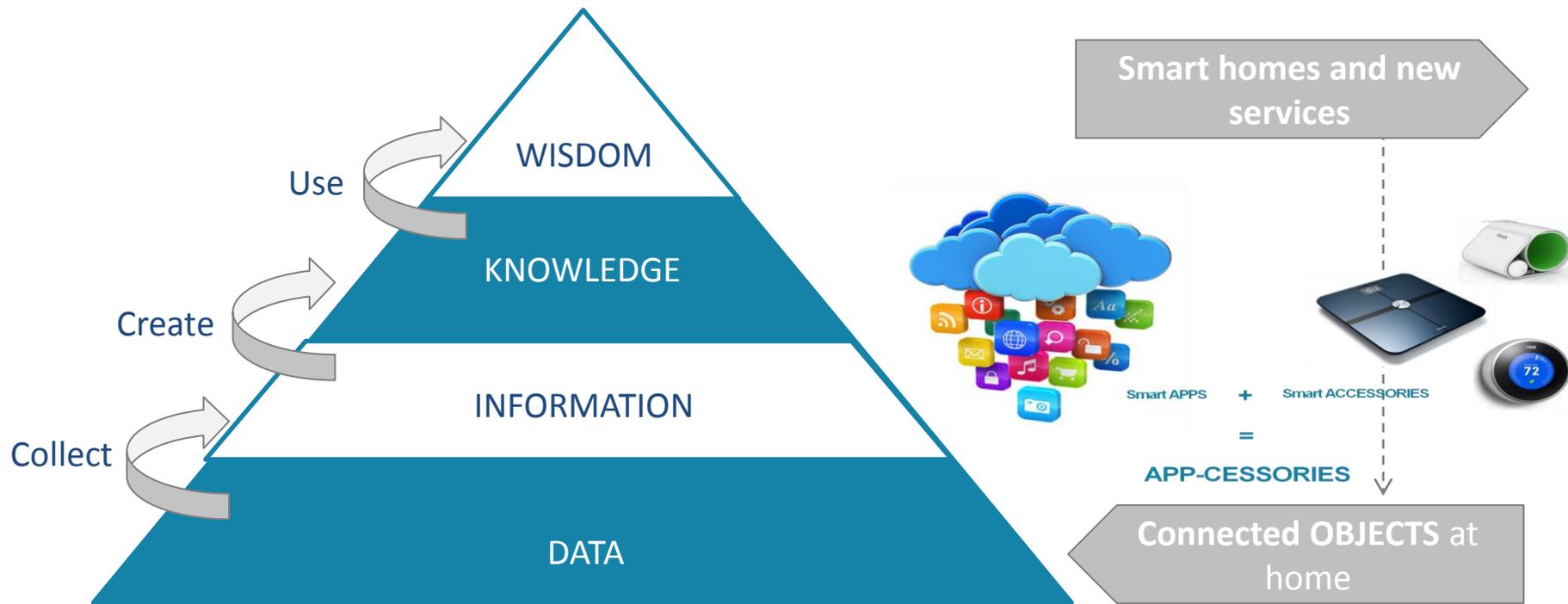
*Olivier Courtade, CEO,
M2MSOLUTION & MYXYTY*

sommaire

- L'invasion des objets connectés
- La domotique aujourd'hui
- Un marché en hausse depuis 2003
- Les limitations de la domotique 2.0
- La complémentarité du professionnel
- Conséquences pour l'intégrateur

« The Internet of things : the next revolution »

(Web3, CES 2013)



30 Milliards d'objets connectés dans le monde d'ici 2020
Source Etude Gardner

La Domotique aujourd'hui

Vers la domotique 2.0

La domotique 2.0 ou i-domotique, basée sur la technologie de l'internet des objets, apporte une évolution majeure de ce secteur vers plus de simplicité et d'accessibilité pour l'utilisateur final.

- Facilité d'installation : Box domotique Plug&Play , systèmes sans fil
- Diminution des coûts : plus de travaux onéreux, pas d'intervention d'un professionnel,
- Evolutivité : pour adhérer à des préoccupations quotidiennes,
- Facilité d'utilisation : applications intuitives

La révolution des usages

- Pilotage à distance,
- Interactivité (contrôle à distance, auto surveillance) ,
- Tendance au « do it yourself » ,
- Personnalisation

Securité - **Energie** - **Automatisme** - **Santé** - **Multi media**



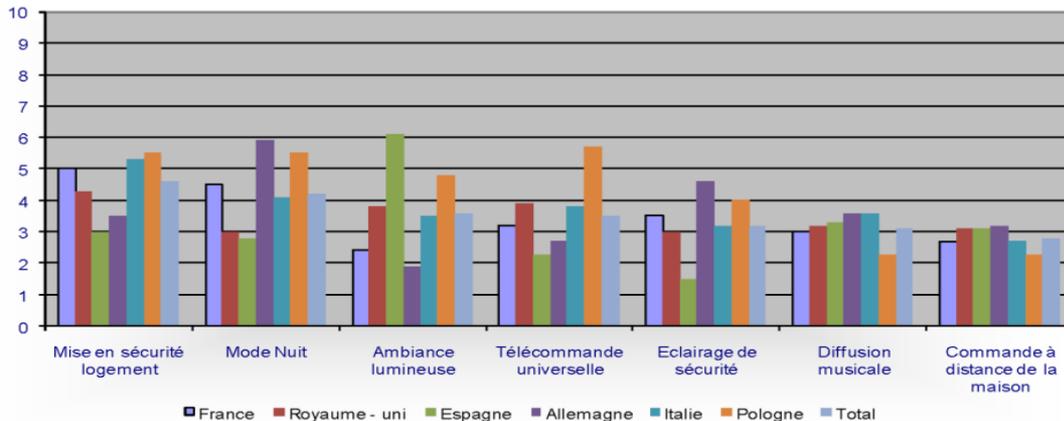
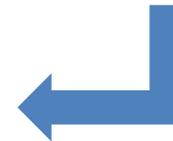
Quels sont les besoins ?

Basé sur l'étude de marché «Basic», les 7 principaux services dont ont besoin les consommateurs sont



1. Auto-surveillance de la maison
2. Auto-surveillance technique
3. Gestion des Urgences
4. Mode économie d'énergie
5. Optimisation de la consommation
6. Alerte sur consommation d'eau
7. Alerte sur consommation d'énergie

Et les services secondaires



Un marché en forte croissance

Un marché qui se porte bien

Le marché de la domotique 2.0 a enregistré entre 2003 et 2010 une hausse de **6%** par an.

Des perspectives encourageantes

+ **35 %** par an d'ici 2015 *Source Etude Xerfi*

+ **60 %** du taux d'équipement des résidences entre 2012 et 2017

Source ABI research

2.3 millions de personnes seraient *disposés* à investir dans une offre domotique *Enquête Crédoc*

L'apparition de ces objets connectés participe activement à la démocratisation de la domotique et engendre une nette augmentation de la demande de la part de l'utilisateur final.



Les limites de la domotique 2.0

Des solutions domotique 2.0

- Qui malgré leur simplicité ne séduisent qu'un public ciblé du type GSB (bricoleurs et artisans...)
- Qui s'adaptent uniquement au résidentiel (neuf ou rénovation) mais ne conviennent pas à la gestion du bâtiment dans son ensemble

Les bénéfices pour l'intégrateur de la démocratisation de la domotique 2.0

- Une demande accrue de la part du consommateur qui éprouve aujourd'hui un besoin d'être connecté en permanence y compris à son domicile,
- Une nécessité d'accéder à plus confort et de sécurité et de maîtriser sa consommation énergétique,
- Une recherche de solutions destinées à l'aide aux personnes dépendantes,
- Une gestion facilitée des installations à distance : gain de temps, aide en ligne...



Quelles conséquences pour l'intégrateur ?

- La formation domotique doit être adaptée à l'évolution du secteur pour répondre à la demande de spécialisations sur les nouvelles technologies et objets communicants.
- Prise de conscience qu'il existe un marché grand public / plug&play et un marché d'intégration professionnelle.
- De nombreuses campagnes de publicité de domotique 2.0 permettent de faire connaître la domotique.
- On peut s'attendre à de nombreux clients qui souhaiteront aller plus loin et s'appuieront sur des professionnels.
- Bien connaître la domotique 2.0 est indispensable pour argumenter auprès de certains prospects.
- La domotique 2.0 représente une opportunité de convaincre des clients qui, avant, n'auraient pas pu s'offrir de domotique.
- Possibilité de compléter un projet habituel classique par des solutions 2.0 plus légères.

Merci