



PLANÈTE SMART

FRANCHIR LE MUR DU SMART BUILDING



Les universités d'été Smart Buildings for Smart Cities montrent des mondes cloisonnés : le bâtiment et l'IT. Des passerelles créées par la SBA ou la FDD ne doivent pas masquer le chantier grand ouvert.

140 000 m², 160 m de haut... Le nouveau Palais de justice de Paris est entièrement conçu dans une approche Smart. Sa gestion technique a été confiée à Assystem, une société d'ingénierie plus proche de l'IT que du bâtiment.

« Notre business model va changer », « toute la filière va passer du Capex à l'Opex », « il faut briser les silos et agir de façon transversale... » Ces phrases qui semblent tout droit sorties de la bouche de revendeurs IT lorsqu'il y a bientôt dix ans le cloud faisait son apparition, on les réentend fin août lors de la quatrième édition des universités d'été Smart Buildings for Smart Cities coorganisées dans les locaux de l'EM Lyon Business School par la Smart Building Alliance (SBA) et la fédération française de Domotique (FFD). Et elles émanent non pas d'informaticiens mais de professionnels du bâtiment. Les notions d'immeubles et de logements intelligents rebattent en effet totalement les cartes d'un secteur qui obéit peu ou prou aux mêmes principes depuis des siècles. Le « lot Smart », c'est-à-dire le cahier des charges qui doit prendre en compte l'IT au sein d'un projet immobilier – neuf ou de réhabilitation – devient incontournable. Mais entre les possibilités côté produits et services, les demandes des clients et la mise en œuvre, on note des disparités encore

complexes à éliminer. « Nous voilà sur des secteurs à la durée de vie radicalement différente, remarque Serge Le Men, président de Newron System. Les bâtiments sont conçus pour une durée de vie de quarante ans alors que les équipements électroniques, informatiques ou domotiques suivront des cycles très courts. Il est donc très difficile de concilier les deux sur un même projet. » Le problème est moins sensible sur les logements neufs dans lesquels le volet smart est plus naturellement intégré, mais cela ne représente

que 1 % du marché du bâtiment. Le principal frein est lié à la difficulté de faire communiquer les corps de métier entre eux. « Il est très rare de trouver un référent Smart dans la conception d'un bâtiment, alors que le Smart est transverse et touche tout le monde. Trop souvent on confie ce projet à des personnes qui n'ont pas les compétences suffisantes », constate Antoine Jouve Dreano, cofondateur et directeur du



« Rare de trouver un référent Smart dans la conception d'un bâtiment, alors que le Smart est transverse »

Antoine Jouve Dreano, directeur du développement Smart Home et Building, Airria

développement Smart Home et Building d'Airria une des trop rares ESN adhérentes de la SBA. De fait, les grands du bâtiment comme Bouygues Immobilier confient encore la gestion du lot Smart à des électriciens, considérant que le réseau Ethernet peut être traité comme le courant faible ou le courant fort qui, lui, est bien maîtrisé. « Mais cela entraîne souvent des déconvenues au moment de la livraison du bâtiment avec des produits Smart qui fonctionnent mal, ne sont pas adaptés ou dont les habitants ne savent que faire », confirme Alp Arslan, directeur commercial d'Airria.

La quasi-totalité des marques n'œuvrent pas avec des revendeurs IT ou des ESN

Se pose aussi le problème du financement et de la rentabilité des offres Smart. Au-delà de la simple offre Produits, le Smart doit être associé à des services, par exemple, par la collecte de données. Dans ce cadre les usagers peuvent être facturés mensuellement comme ils le sont déjà pour leur box Internet ou pour le téléphone mobile et n'ont pas à gérer l'obsolescence des produits. « Cela peut fonctionner pour les entreprises ou les particuliers, mais dans le secteur public, l'État nous demande de privilégier le Capex à l'Opex », regrette Claire Hugonet, experte conseil chez Aciti. L'autre barrière à lever concerne les marques présentes sur ce marché. Installer, maintenir et gérer tous ces produits hétérogènes est un travail qui doit incomber à des intégrateurs spécialisés et ceux issus de l'IT sont sans conteste les mieux positionnés mais il faudra parvenir à créer les ponts pour accéder à ce marché, ce qui pourra se faire au travers des distributeurs IT. ■