



Compte rendu de la Réunion de la Commission
**VALORISATION DES ACTIFS & NOUVEAUX
MODELES ECONOMIQUES**

Du 17 05 2017

Engie – Jean Monnet- La Défense 14 :30 – 17 :30

Liste des présents

- Olivier Gresle - Engie
- Patrice de Carné – délégué général SBA
- Christian Coutenceau – Léon Grosse
- Alp Arslan – AIRRIA
- Muriel Botella – Pdte de la commission

En préambule, P d C rappelle que l'avancement des travaux des commissions sera présenté le 28 juin 2017 au cours du CA de la SBA.

1. RETOUR SUR LA PREMIERE SESSION ET RAPPEL DE LA FEUILLE DE ROUTE

L'écueil principal à la diffusion du smart reste la preuve du ROI

Elle se fera par la transformation des usages.

Aujourd'hui l'investissement a lieu dans le smart si retour rapide :

1. Pose de petits objets rapidement et peu coûteux
 2. Obligation réglementaire
 3. Par l'usage ou l'extension de services sur la base d'un existant
- Exemple : Le changement d'usage peut entraîner un changement de taux d'occupation des espaces mais pas seulement (Universités et les MOOC, bureaux et télétravail ou nomade)

A l'heure où l'amélioration du taux d'occupation est une des clés de valorisation, des exemples « apparemment » contraires existent :

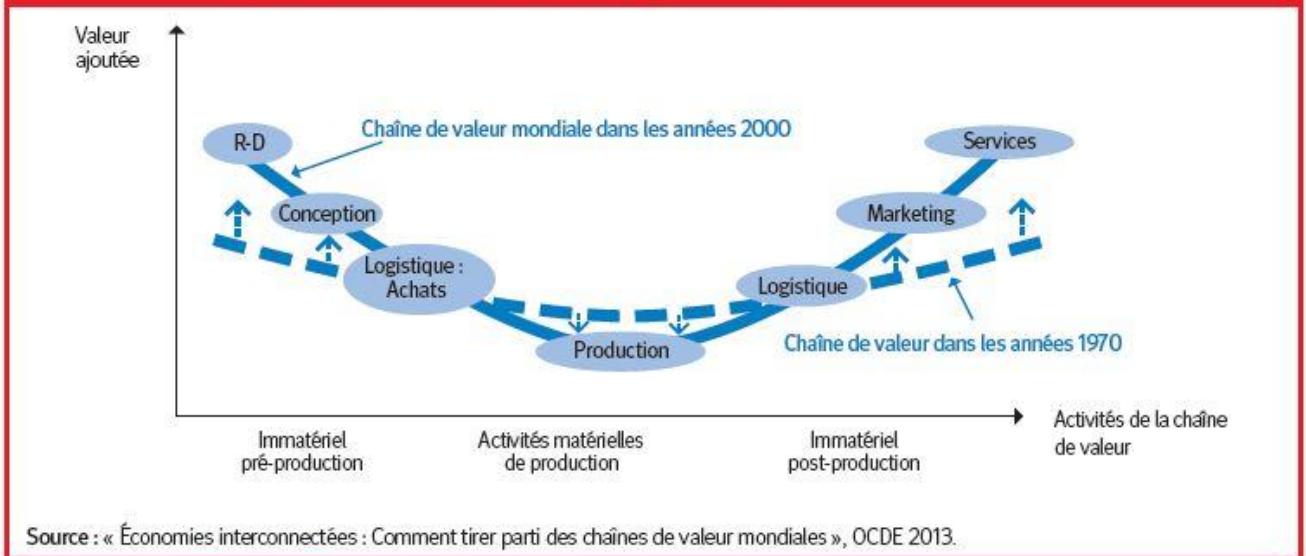
- Les bureaux Orange Lab à Chatillon où l'espace par collaborateur est généreux.

Il s'agit d'**attraction et de rétention de talents** versus temps et coût de recrutement répétitifs.

- Cf [la courbe du sourire de l'OCDE](#) figurant la répartition de la chaîne de valeur.
- Elle montre l'accentuation de la courbe de la chaîne de valeur vers la **R&D** et les **Services**, la fabrication et la logistique ont perdu du terrain.

La courbe du sourire

Répartition de la valeur tout au long des chaînes de valeur mondiales



Au delà de la qualité de l'espace, les interactions de confort à partir du Smartphone du collaborateur (variation de l'éclairage, ventilation, température..) sont autant de **services** perçus qui concourent à soigner l'image de l'entreprise.

2. LE LIVRABLE

Le Livrable est un outil d'aide à la formalisation des enjeux du Donneur d'Ordre (DO), d'accompagnement au changement de paradigme sur la création de valeur (Passer du statut de reclus à inclus pour ne pas tomber dans celui de l'exclu) et à la prise de décision.

✓ Recherche de l'efficience / enjeu

Analyse du dysfonctionnement ou de l'inefficience amenant à une proposition de valeur (quels produits/ services/ solutions), comment la rendre accessible et comment capter la valeur ?
Business model associé

Quelle problématique, quel apport smart pour quelle valeur perçue et/ou quelle économie associée ?

✓ Comment faire percevoir la valeur (plurielle, démultipliée, exponentielle) du smart ?

1. Partir d'un use case, décliner un BModel, et traduire sa représentation smart.

Danger : chacun pose son capteur (cf ci-dessous)

Le DO a une perception fragmentée du smart

Enjeu: l'amener à percevoir des briques pour construire le smart

->INTEROPERABILITE !

2. Partir de données constatées (citer les sources), mesurer le progrès pour un résultat tangible

Use case dans le logement social :

Le smart dans des applications inattendues à la mise en place/ pas originellement mis en œuvre pour l'utilisation (2^{ème} effet kiss cool)

- Détection d'ouverture de fenêtres et de portes :

Application première : économie d'énergie / coupure chauffage

Application découverte : détection de squat en temps réel quand logement identifié comme vacant.

- Télé comptage en temps réel :

Application première : permettre de suivre sa consommation et adapter son comportement

Application découverte : repérer les interruptions et alerter pour vérification : vacances/chute/décès.

A. Point de vigilance / frein :

Absence de tronc commun – esprit R2S et risque de multiplication des capteurs vendus sans interopérabilité et sans rationalité : un éclairage sait receler un capteur de présence, de température et de niveau lumineux etc...3 appareils en 1

Exemple de l'assureur / banquier tenté de « vendre » ou fournir le matériel avec le service.

B. Revue du tableau des efficiences

Priorité de la récolte des données définie sur :

- ✓ Efficacité énergétique
- ✓ Aménagement/Optimisation des espaces/ services aux usagers
- ✓ Transport et Mobilité/parking
- ✓ Bien-être santé
- ✓ Sûreté/sécurité/prévention des risques

Le tableau sera réorganisé et mis en ligne via google doc. Chacun l'alimente sur sa partie.

C. Construire le cheminement de l'arbre de décision

Process en cours d'élaboration, mise en lumière possible à partir des données sélectionnées à compléter

(cf l'impact du taux d'occupation sur le coût du poste de travail)

- ✓ Recenser les exemples réussis de passage au smart et organiser des afterworks

Ces afterworks auront une visée éducative et sont donc en priorité destinés aux DO tertiaire ou logement non membres de la SBA.

L'ADI par exemple est une bonne cible de même que les membres de l'OID.

Les exemples des écoles primaires ou de flexome (plateforme prête pour le déploiement de services) peuvent donc être repris mais il est nécessaire de renouveler les témoignages.

L'aide de chacun est demandée pour l'identification.

Prochaine réunion le jeudi 22 06 2017 à 9 :30 chez Engie au 11 place des Vosges (Immeuble Jean Monnet) à Courbevoie La défense.

Prochaines réunions

- ✓ 22 06 2017 – Engie 11 place des Vosges – 9 :30 – 12 :30

Diffusion du compte rendu et des documents annexes

- ✓ **Par mail** : aux participants de la commission
- ✓ **Sur le site internet de la SBA, sur la page de la [commission](#)** (documents réservés aux membres de la SBA, connectés à leur espace membre.)

Contacts

- ✓ **Présidente de la sous-commission** :
Muriel Botella (06 09 93 05 06 – mbotella@aristoteandco.com)
- ✓ **Secrétariat SBA** :
Dominique Briquet, Camille Matinal (0820 712 720 - contact@smartbuildingsalliance.org)