

La maison intelligente pour tous, c'est pour demain

Par **Sylvain Rolland** | 29/04/2014, 16:19 | 2109 mots



Avec la domotique 2.0, les objets du quotidien deviennent communicants, permettant de piloter à distance la fermeture des portes, la température, la lumière... / DR (Crédits : DR)

L'engouement pour les smartphones, le boom des objets connectés et l'augmentation des prix de l'énergie créent un environnement favorable au développement de la domotique. Dans ce marché en plein essor où coexistent start-up, PME et grands groupes, de nombreux nouveaux acteurs, à commencer par les opérateurs télécoms, tentent de se faire leur place au soleil et de trouver des relais de croissance.

« Bonjour Cédric, il est 6 heures, il est temps de se réveiller ! La température extérieure est de 7 degrés. »

Comme tous les matins du lundi au vendredi, une voix électronique chaleureuse sort Cédric Loqueneux des bras de Morphée. Une douce lumière emplie la chambre pour ne pas gêner son épouse, qui se lève un peu plus tard.

Le responsable informatique et télécommunications de 34 ans file prendre sa douche. Dans la salle de bain, une agréable sensation de chaleur le saisit. Normal, le chauffage s'est mis en route automatiquement une demi-heure auparavant.

Lorsque Cédric rejoint la cuisine, les volets roulants sont déjà remontés, laissant les premières lueurs du jour pénétrer dans la pièce. Place aux rituels du matin : café, tartines, vêtements, réveil et préparation des trois enfants.

À 7 h 15, «la voix» résonne, dans les haut parleurs du salon cette fois.

« *Cédric, il est bientôt temps de partir travailler* », prévient-elle.

Le rythme s'accélère. Lorsque la femme de Cédric claque la porte à son tour, la maison se verrouille toute seule, met en route le dispositif de surveillance (caméras, détecteurs de présence) et vérifie que tous les équipements (lumières, appareils électriques, cuisinière, eau, radiateurs) sont bien éteints.

Évidemment, le portail de la propriété s'ouvre de lui-même. Grâce à des détecteurs qui communiquent avec sa voiture, il se refermera après son passage, et s'ouvrira ce soir à son approche.

Passionné de longue date par les nouvelles technologies, Cédric Loqueneux s'est converti à a domotique en 2008, lors de la construction de sa maison, à Chaon (Loiret-Cher).

Ce bricoleur a investi environ 3.000 euros pour s'équiper d'une box WiFi et d'une série de modules adaptés, qu'il a installés lui-même derrière ses prises électriques.

« La domotique, c'est connecter des objets du quotidien entre eux pour les rendre intelligents », explique-t-il.

Régulièrement, la petite famille achète de nouvelles installations. Ainsi, Cédric a pu configurer de multiples « scénarios de vie ». Le week-end, par exemple, ses volets s'ouvrent plus tard.

Pour éviter la surconsommation d'énergie, l'ouverture d'une fenêtre entraîne automatiquement l'arrêt du chauffage. La machine à laver peut attendre les heures creuses pour se déclencher et envoie un SMS lorsque le cycle se termine. Si le facteur dépose un colis dans la boîte aux lettres, Cédric reçoit une notification sur son smartphone. Et ainsi de suite...

Lorsqu'il a installé ses premiers équipements domotiques, Cédric Loqueneux faisait office de créateur. Demain, la maison connectée sera la norme. Selon une étude du cabinet de conseil indépendant Xerfi, le marché de la maison intelligente devrait grimper de 35% par an et atteindre 1 milliard d'euros dès 2015. Et selon le think tank britannique Building services and information association (BSRIA), la domotique deviendra un marché de masse entre 2015 et 2017 en Europe, grâce, notamment, à l'essor des objets connectés.

Sécurité et économies, les obsessions des français ?

Les sceptiques ne manqueront pas d'objecter qu'on promet à ce secteur des lendemains qui chantent depuis plus de vingt ans. Depuis, en fait, que les premiers automatismes (volets roulants, alarmes...), également appelés « domotique 1.0 », se sont démocratisés, à la fin des années 1980.

« Ces produits ont introduit la technologie dans la maison, mais ils n'étaient pas communicants. Aujourd'hui, la société est mûre pour la domotique 2.0 », explique François-Xavier Jeuland, le président de la Fédération française de domotique (FFD).

La domotique 2.0 ?

« On assiste à la convergence entre les équipements traditionnellement gérés par la domotique - lumières, chauffage, motorisations -, les appareils du quotidien qui deviennent peu à peu communicants - électroménager, audiovisuel, alarmes -, et la multitude des objets connectés qui envahissent peu à peu nos maisons, à l'image de la station météo de Netatmo ou du thermostat intelligent de Nest », précise-t-il.

Il faut dire que la «smart home» fait écho à plusieurs tendances majeures de société. Dans un monde de plus en plus connecté, le succès des smartphones (pour la première fois, plus d'un téléphone vendu sur deux était un smartphone en 2013), des tablettes tactiles, et la fiabilité des technologies sans fil, permettent l'essor de la maison intelligente facile à piloter. Idéal pour améliorer la sécurité des biens et des personnes, une autre obsession des Français, si l'on en croit le boom des ventes d'alarmes depuis quelques années.

« Grâce à la domotique, je peux garder un oeil en permanence sur ma maison avec mon smartphone ou ma tablette. Je peux me connecter aux caméras de surveillance et être prévenu en cas de problème, grâce aux capteurs de présence et autres détecteurs de fumée. En cas d'absence prolongée, la simulation de présence allumera aléatoirement les lumières ou la télévision pour décourager les intrus, même si je suis à l'autre bout du monde », explique David Bonnamour, le directeur de la PME Domadoo.

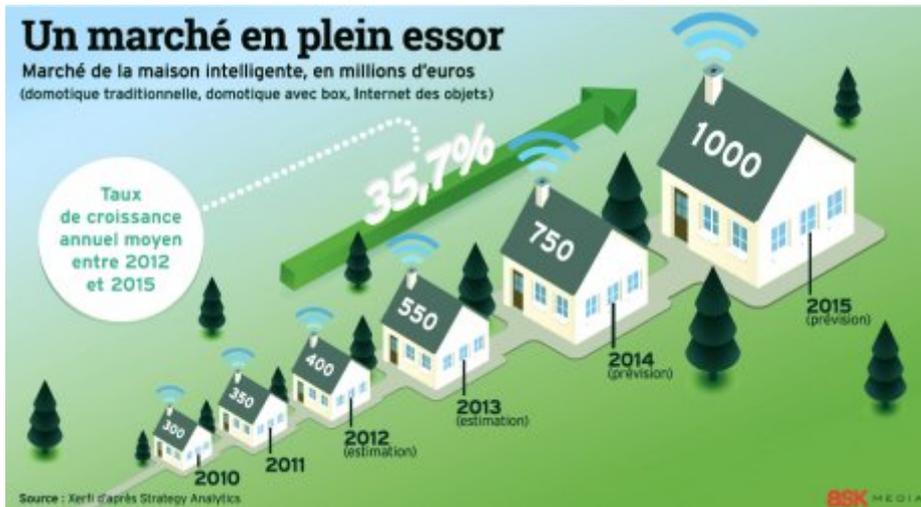
Autre tendance de fond : la transition énergétique, sur fond d'augmentation continue (et irréversible) des prix de l'énergie. Selon la Commission de régulation de l'énergie (CRE) de l'Assemblée nationale, le coût de l'électricité augmentera de 50% d'ici à 2020, tandis que celui du gaz va gonfler de 20%. Une opportunité pour la domotique, dont l'un des services principaux est l'automatisation et le pilotage des équipements gourmands en énergie.

« Les Français regardent davantage leur facture. Ils veulent savoir exactement ce que leurs appareils consomment et cherchent à réaliser des économies », explique Jean-Philippe Tridant Bel, le directeur de l'activité Énergie-Environnement de la société de conseil en stratégie Alcimed.

Ce facteur a été la «motivation première» d'Hervé Champion, 40 ans, habitant en banlieue parisienne. Ce cadre dans le secteur bancaire a profité de la rénovation de son appartement, il y a six ans, pour s'équiper en domotique.

Au programme, entre autres : un thermostat connecté et des modules pour relier les lumières avec des détecteurs de présence. Afin d'éviter toute perte de chaleur pendant l'hiver, les volets roulants sont programmés pour s'abaisser dix minutes avant le coucher du soleil. Le verdict est sans appel.

« *Ma consommation a baissé de 21% en un an car la domotique évite tout gaspillage. Depuis, je vis de manière plus confortable en dépensant moins* », résume le fondateur du blog de domotique Abavala, une référence dans le domaine.



Un problème d'image... et de coût encore élevé

Toutes les planètes semblent donc alignées pour que le marché de la domotique explose enfin. Mais paradoxalement, la promesse de la maison intelligente peine toujours à convaincre le grand public. La faute, en partie, à une mauvaise image.

« *Nous sommes au début du processus de démocratisation. Pour beaucoup de Français, la domotique relève encore du gadget technologique très coûteux* », déplore Bruno Capdordy, directeur du marketing chez Schneider Electric, l'un des grands groupes leaders du marché.

Selon la Fédération française de domotique, l'essentiel du marché des particuliers est dominé par les solutions filaires, de grande qualité car plus fiables que les solutions sans-fil. Mais cette domotique-là reste coûteuse et intrusive - il faut faire passer les câbles dans les murs -, et s'installe idéalement en amont, lors de la construction de la maison.

« *Équiper une maison de 100 mètres carrés avec des dispositifs intelligents pour la sécurité, l'éclairage et le confort coûte en moyenne autour de 10.000 euros. La fourchette de prix peut aller de 5.000 euros pour une installation de base, à 50.000 euros, voire au-delà pour ceux qui achètent du très haut de gamme* », explique Patrice Rogemont, le gérant de La maison de la domotique.

Partout en France, des PME de ce genre, très actives sur la Toile, proposent des solutions domotiques sur mesure en s'appuyant sur des partenariats avec les fabricants. De fait, la domotique séduit surtout des clients avec un fort pouvoir d'achat.

« La clientèle traditionnelle se compose essentiellement de CSP+, attirés par le confort plus que par les économies d'énergie et la sécurité », confirme Stéphane Maujean, responsable des divisions de l'éducation et du multimédia chez Crestron Electronics, le leader mondial des automatismes résidentiels.

Les grands groupes passent à l'attaque

Tout l'enjeu consiste donc à basculer d'un secteur de niche au mass market. Si les grands acteurs industriels traditionnels (Schneider, Rexel, Crestron...) privilégient les chantiers neufs et le haut de gamme, de nombreux nouveaux acteurs se lancent dans la domotique de monsieur Tout-le-monde, avec l'espoir d'y trouver des relais de croissance. Les fabricants ont cru trouver la «porte d'entrée » idéale avec les box. Le principe : connecter grâce à la technologie sans fil les multiples petits appareils répartis dans l'ensemble de la maison avec un boîtier central, que le propriétaire pilote depuis son ordinateur, sa tablette ou son smartphone.

Pour l'heure, ce marché émergent est dominé par des PME comme Zodianet (avec sa box Zibase) ou encore Connected objects (eeDomus), ainsi que par les box de grands groupes de bricolage (la BlyssBox de Castorama) et de l'électronique grand public (la SomfyBox de Somfy, la ThomBox de Thomson).

Mais l'arrivée imminente des opérateurs télécoms risque de chambouler le paysage. SFR, Orange et Bouygues veulent profiter du succès de leur box ADSL pour introduire une bonne fois pour toutes la domotique dans la maison. Y compris chez les 47% de Français locataires de leur logement, qui ne veulent pas installer du matériel qu'ils ne pourront emporter... Leurs arguments sont nombreux.

« Nous avons l'expertise technologique et technique des solutions sans fil, des techniciens spécialisés répartis dans un réseau dense d'agences commerciales, l'expérience du contact direct avec le client, la crédibilité comme acteur de la maison et une grande puissance de frappe en termes de communication », résume Martin Kaiser, directeur marketing et de la prospective des nouveaux services chez Bouygues.

L'entreprise propose déjà des services domotiques depuis 2011, via la plate-forme B-Box et son partenariat avec la start-up Ijenko, qui commercialise une box dédiée au suivi énergétique. Mais elle devrait enfin toucher le grand public avec sa B-Home, une box «quintuple play» (Internet, téléphone fixe, vidéo, téléphone mobile, domotique) sous forme d'abonnement mensuel. SFR (avec son service Home by SFR depuis 2012, en partenariat avec Legrand) et Orange (avec sa box «Smart Home», commercialisée dès cet été) sont aussi sur les rangs pour proposer des solutions domotiques faciles à installer et abordables. Idéal pour toucher un large public de novices en matière de domotique, qui n'a pas été séduit par les box existantes.



Enfin, les géants de l'informatique type Google veulent eux aussi se rendre indispensables dans la maison de demain. En rachetant pour 3,2 milliards de dollars la start-up Nest, qui a trouvé le succès grâce à son thermostat connecté, la firme californienne réaffirme de manière fracassante son ambition dans les objets connectés de l'habitat.

Il faudra aussi compter avec les mastodontes de la téléphonie. Apple et Samsung pourraient bien profiter de leur position de leaders sur les smartphones et les tablettes, indispensables pour piloter les équipements domotiques, pour réaliser des partenariats juteux auprès des fabricants. Apple se réserve, par exemple, la capacité de refuser la diffusion des applications gratuites permettant le fonctionnement des objets connectés de fabricants récalcitrants...

De son côté, Samsung a carrément décidé de se lancer lui aussi dans le business des objets connectés, à l'image du Galaxy Gear, une montre-bracelet qui ne fonctionne qu'avec des smartphones Samsung.

Le marché de la domotique vit donc une réorganisation profonde. «Entre les acteurs traditionnels type Legrand et Schneider, les enseignes de bricolage comme Leroy Merlin et Castorama, les opérateurs de service, les télécoms, les généralistes comme la Fnac, les leaders de l'informatique, et bien sûr tout un écosystème de start-up et de PME qui créent de nouveaux produits, on peut dire que la domotique grand public est aujourd'hui un immense chantier», sourit le président de la Fédération française de domotique. Le seul point commun entre tous ces acteurs ? La croyance inaltérable d'être assis sur une véritable mine d'or.