



Enjeux **Maitrise d'ouvrage**

Le logement connecté à l'ère de l'industrialisation

Les promoteurs cherchent à se différencier de la concurrence. Certains font le choix de se rapprocher des industriels.

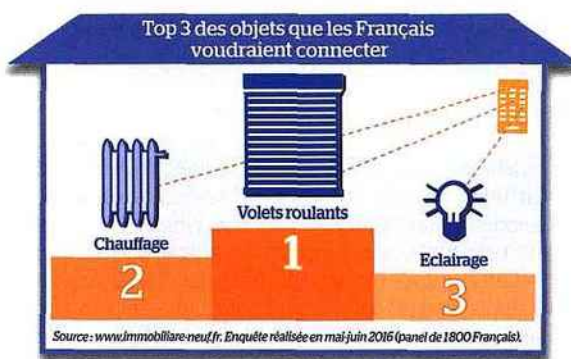
Nexity, Bouygues Immobilier, Groupe Lamotte... Chaque semaine, des promoteurs se lancent dans les logements connectés en livrant des programmes intelligents ou en annonçant vouloir industrialiser leur production. C'est le cas de Bouygues immobilier. « A la fin de l'année, la totalité de notre offre commerciale disposera de Flexom (le nom de l'offre du promoteur, NDLR), sans générer de surcoûts techniques », lance Nathalie Watine, directrice générale logement France de la société. Même les promoteurs régionaux passent le cap, à l'instar du Groupe Lamotte, qui équipe tous ses logements d'un pack domotique dès la phase chantier. « Il y a une forte concurrence entre les promoteurs, cela nous paraît être un élément différenciant important », estime Jean-Marc Trihan, président de l'entreprise.

Tisser un lien plus étroit avec le client. Pourquoi maintenant ? D'abord, parce qu'il faut s'adapter aux modes de vie des acquéreurs. En général, les offres d'habitations connectées proposent de piloter la consommation énergétique du logement, de gérer les volets roulants et les luminaires, ou encore d'activer les systèmes d'alarme. Ensuite, parce que la période est favorable. « Nous avons besoin d'optimiser les coûts et les process, or nous évoluons dans une période conjoncturelle favorable, c'est le moment de se lancer », considère Jean-Marc Trihan. Connecter les programmes immobiliers permet aussi de tisser un lien plus étroit avec ses clients. « Sur notre activité maison individuelle, le parrainage d'anciens clients représente un nouveau client sur deux », rappelle-t-il. Pour construire leur offre connectée (pack domotique et création d'une application pour connecter l'ensemble de la résidence), les équipes de Bouygues Immobilier basées à Lille ont organisé des ateliers avec les futurs habitants et comptent « en organiser d'autres en début d'année prochaine, après la livraison du programme, pour faire le point avec nos clients et potentiellement adapter l'application aux usages », signale Gauthier Ansiaux, directeur des opérations pour le promoteur.

En matière de développement, chacun a sa stratégie. Quand certains décident de ne pas signer de partenariat - « nous avons rédigé un cahier des charges pour indiquer aux industriels comment rendre leur offre compatible avec nos logements », signale Nathalie Watine -, d'autres s'allient à un industriel. « Nous travaillons uniquement avec les packs domotiques de Delta Dore, un partenaire régional historique », indique Jean-Marc Trihan. Mais tous cherchent à travailler avec des électriciens qui maîtrisent les nouvelles technologies. ● Barbara Kiraly



Le programme « 5° Avenue », près de Lille, a servi d'incubateur à Flexom, l'offre de logements connectés de Bouygues Immobilier.



48 % des Français sont intéressés par l'achat d'un logement connecté.

36 % ont des objets connectés chez eux.

Source : enquête www.immobilier-neuf.fr (mai-juin 2016).

► **Contacts** : Bouygues Immobilier : Guillaume de la Broise, directeur de la communication, 01.55.38.25.24 / g.delabroise@bouygues-immobilier.com.
Groupe Lamotte : Laurence Bourriel-Duval, directrice de la communication, 02.99.67.71.81.