



COMMENT **Avidsen mise sur la maison connectée**

RECONVERSION » La PME d'Indre-et-Loire investit depuis cinq ans dans la domotique pour transformer son business et assurer sa croissance. Les consommateurs sont demandeurs de solutions répondant à leurs besoins de gestion et de sécurité domestiques. Des places sont à prendre sur ce marché prometteur.

PAR WILLIAM COOP

La domotique est une vieille antienne. Depuis les images futuristes et colorées des maisons intelligentes dans les magazines des sixties à la toute-puissance de l'internet d'aujourd'hui, rien n'a vraiment changé. Les systèmes sont toujours aussi « moches » et les promesses toujours aussi fortes. Pour les consommateurs pourtant, les choses sont devenues plus simples, plus pratiques et, surtout financièrement, plus accessibles. Pour les entreprises, ce marché est aujourd'hui en pleine croissance. Alexandre Chaverot, le nouveau président d'Avidsen, l'estime à environ 3 milliards d'euros en Europe. Ce qui explique le revirement stratégique de cette PME d'Indre-et-Loire qui, depuis cinq ans, mise sur la domotique pour transformer son business et assurer sa croissance.

Face à des géants comme Somfy (990 millions d'euros de chiffre d'affaires et 7 600 collaborateurs), Avidsen doit impérativement se montrer inventif. Depuis sa création en 1998 et jusqu'à l'arrivée d'Alexandre Chaverot en 2007, l'entreprise était spécialisée dans la motorisation pour les portails et les volets. Filiale du groupe **HF** Company (112,8 millions d'euros

de chiffre d'affaires en 2012) qui intègre les sociétés Metronic et Omenex (équipements numériques pour la maison), et LAN et LEA (traitement du signal pour réseaux haut débit), Avidsen développait principalement des solutions de « confortique » (techniques d'automatisation des issues d'une maison et des alarmes qui y sont liées) auprès de la grande distribution. Un embryon de domotique avant l'heure.

La radio au cœur des appareils

Mais, l'idée de la maison connectée est dans l'air du temps et le fantasme devient petit à petit réalité. Il existe plusieurs raisons à cela. « Les consommateurs cherchent des systèmes permettant d'optimiser leur consommation énergétique, explique Alexandre Chaverot. En Allemagne, 90 % des maisons neuves intègrent des solutions domotiques, principalement liées au chauffage. » On peut ainsi mesurer sa consommation d'énergie en temps réel, mieux gérer le chauffage et l'éclairage, ouvrir ou baisser les stores en fonction de la météo... Autre phénomène qui favorise l'essor de la domotique : les besoins en termes de sécurité. De la vidéosurveillance des biens et de la propriété – véritable souci pour certains – à la surveillance à domicile des personnes âgées et dépendantes ou des enfants le temps d'une absence courte, les solutions sont désormais fiables et peu onéreuses. Grâce à l'intégration de la technologie radio, les petits appareils de la maison communiquent tous entre eux. Avidsen, qui a inventé le premier portail commandé sans fil, a développé son propre protocole (ARW 868 MHz). Une fréquence qui permet de piloter les équipements électriques et de les faire dialoguer les uns avec les autres pour un usage domotique. Le tout avec une portée de 200 à 300 mètres en champ libre.

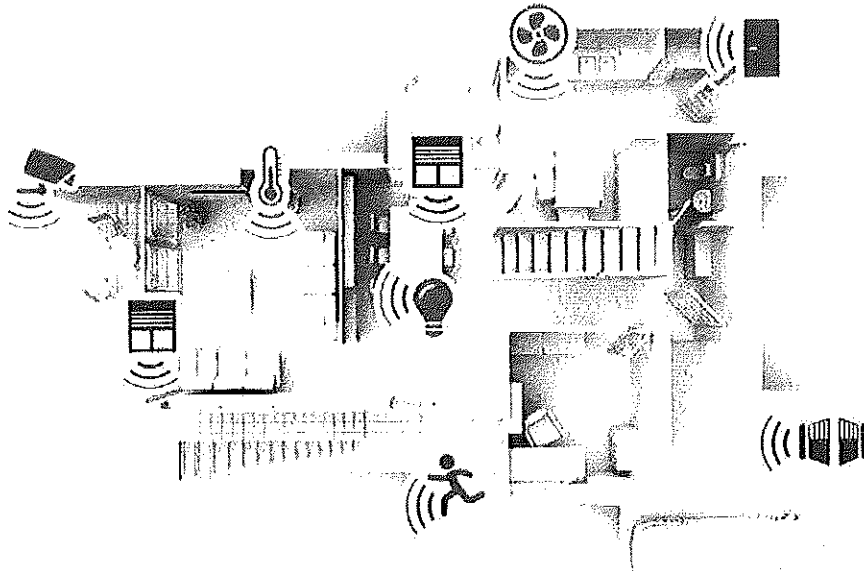
Principaux avantages de cette solution : l'absence d'interférence avec les autres

LA THOMBOX À TOUT FAIRE

Bien que connectée à internet, la toute nouvelle ThomBox d'Avidsen (commercialisée sous la marque Thomson) ne sert pas à profiter de la smart TV. Sa vocation se trouve ailleurs, dans la gestion de la maison intelligente. Véritable serveur domotique, la ThomBox est vendue seule (299 euros) ou dans un pack sécurité (499 euros) avec divers accessoires de détection.

Elle permet de programmer tous ses équipements électriques, de commander les éclairages, de gérer les modes de chauffage et de contrôler sa consommation énergétique. Côté sécurité, le système de vidéosurveillance est compatible avec n'importe quelle caméra IP. On peut afficher un tableau de bord personnalisé sur une tablette, un ordinateur ou un smartphone (IOs et Android) afin de visualiser l'ensemble de l'installation et accéder à l'historique des relevés. Conscient que sa box ne fera pas le poids face aux solutions des puissants opérateurs télécoms, Avidsen s'en sert comme d'un alibi technologique pour vendre encore plus de périphériques sous sa marque.





émissions sans fil, Bluetooth ou wi-fi, pas de travaux de câblage à prévoir pour l'installation des appareils et, enfin, pas d'ondes dangereuses pour la santé. Chez Avidsen, les modèles deviennent de plus en plus communicants, les gammes s'étoffent et on mise sur l'essor des solutions de gestion à distance de la maison peu coûteuses et très simples à utiliser.

La botte de la box

Alors que la maison mère HF Company accuse cette année une baisse de plus de 21 % de son chiffre d'affaires, suite à la perte par sa filiale LEA d'un contrat avec un opérateur en Europe du Sud, Avidsen continue de se développer dans l'Hexagone et à l'international. Avec 40 personnes en France et autant dans ses filiales européennes (Italie, Espagne, Portugal), la société a enregistré une croissance de 25 % de son chiffre d'affaires en 2012, à 25 millions d'euros. Forte d'une licence de la marque Thomson qu'elle détient pour l'ensemble des gammes de produits de sécurité et de domotique en Europe, Avidsen vient d'avancer son cheval de Troie. Une « box domotique évolutive » baptisée ThomBox (voir encadré) sur laquelle peuvent se connecter une centaine d'appareils sans fil de toutes marques, permettant de gérer l'éclairage, le chauffage et toutes au-

tres fonctionnalités domestiques. Ce kit de pilotage à moins de 500 euros fonctionne en mode Cloud à partir d'un smartphone, d'une tablette ou d'un ordinateur. « Nous faisons le pari que le marché des objets connectés va exploser », avance Alexandre Chaverot. Sa stratégie consiste à occuper le terrain en présentant un important catalogue d'accessoires domo-

« Nous faisons le pari que le marché des objets connectés va exploser. »

tiques, BtoC ou BtoB, parfois sous marque blanche pour des enseignes de la grande distribution. En multipliant ses appareils communicants, Avidsen se place en expert incontournable des solutions de la maison connectée et des scénarios de vie qui lui sont attachés. En lançant sa box, l'entreprise cherche en fait à se faire remarquer par les gros fournisseurs d'accès (FAI) du Net. En effet, ceux-ci vont immanquablement intégrer des solutions domotiques dans leurs offres triple et quadruple play. Et Avidsen n'aura qu'à arborer ses références de produits pour emporter le marché très convoité de la maison connectée. En étant entré par la petite porte. ●

Les fonctions

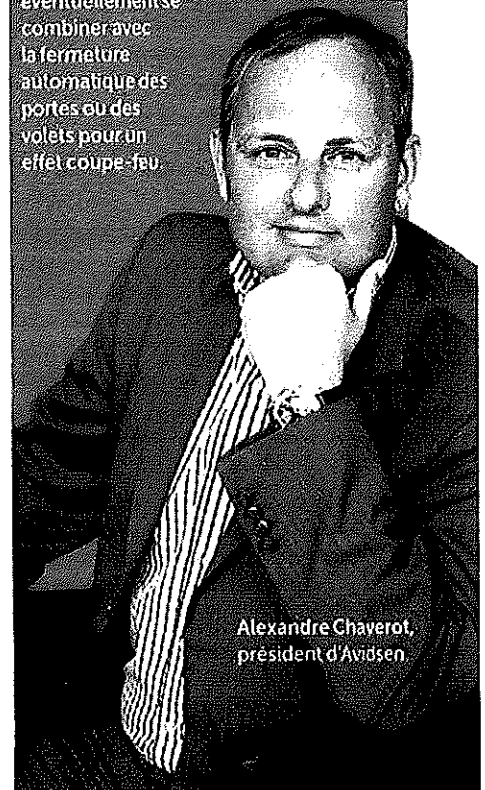
Eclairage, chauffage ou mise en route de la ventilation (VMC) : toutes les opérations liées à la consommation et à la gestion de l'énergie peuvent être pilotées par la box

Des caméras motorisées de vidéosurveillance, installées à l'intérieur ou aux abords de la maison, jouent à la fois un rôle de sécurité et d'accompagnement pour les personnes seules ou invalides. Ces caméras fonctionnent en IP.

Les stores et autres volets roulants peuvent s'ouvrir ou se fermer automatiquement en fonction des conditions météo. Le portail et la porte de garage se contrôlent également à distance et peuvent être combinés avec un système d'interphone.

Déclenchement d'alarme en cas d'intrusion ou alertes en cas de fuites d'eau ou de gaz. Le système peut envoyer un mail ou un SMS (en option) au propriétaire qui n'est pas sur place.

Les détecteurs de fumée dans les lieux d'habitation (qui vont devenir obligatoires d'ici au 8 mars 2015) peuvent éventuellement se combiner avec la fermeture automatique des portes ou des volets pour un effet coupe-feu.



Alexandre Chaverot,
président d'Avidsen