

## SMART HOME

# SE POSITIONNER SUR LE MARCHÉ DU SMART HOME : COMPRENDRE LES FONDAMENTAUX ECONOMIQUES, TECHNOLOGIQUES, ORGANISATIONNELS ET FONCTIONNELS

360° pour tout comprendre avant de se lancer avec succès dans le logement intelligent !

1 JOUR, 7 HEURES

**MODULE DECOUVERTE**

**REF : SMARTHOME-DEC**



## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Formation de sensibilisation, pour des acteurs décideurs.

Une formation sur R2S résidentiel intervient dans un 2<sup>ème</sup> temps.

- Comprendre les enjeux et perspectives du marché Smart Home
- Connaître les cadres de référence et l'environnement réglementaire et normatif du logement connecté
- S'approprier les notions techniques, financières et opérationnels clés et dresser son plan d'actions pour se lancer avec succès
- Disposer des éléments de coûts et bénéfices nécessaires à la définition de son modèle économique

## ANIME PAR

François-Xavier Jeuland, Directeur NT Conseil



## PUBLIC CONCERNE

### Secteurs et fonctions :

- Maîtrise d'ouvrage, promoteurs, bailleurs sociaux : directions techniques, innovations, R&D, digitalisation
- Syndic de copropriétés et gestionnaires immobilier
- Aménageurs, collectivités : services de l'urbanisme, de l'aménagement et de l'habitat, du développement durable, de l'innovation, chefs de projets écoquartiers, chefs de projet « ville du futur »
- Bureaux d'études et architectes
- Entreprises d'installations, intégrateurs de taille conséquente : fonctions de direction, commerciales ou marketing nouvellement recrutées et devant s'approprier le marché
- AMO étudiant un positionnement sur l'AMO Smart
- Industriels et notamment industriels non-cœur de métier smart (menuiserie par exemple) dont les équipes doivent comprendre l'enjeu de l'intégration de ce nouveau marché : toutes fonctions commerciales, marketing et R&D, innovations, selon le niveau de maturité de l'industriel sur le marché

## CRITERES D'ADMISSION

Aucun prérequis n'est nécessaire

## TARIF

Tarif général : 700 €HT

Tarif membre SBA : 600 €HT

## CONTENU DETAILLE DE LA FORMATION

Présentation de la SBA, organisation, missions, thèmes de travail génériques

## Etat des lieux du marché du Smart Home en France et à l'international

- Les enjeux du marché : vers 100% de logements neufs connectés en 2021
- Impacts des nouveaux usages, des objets connectés et de l'évolution des modes de vie
- Définitions et acronymes : connaître concrètement ce à quoi fait référence le vocabulaire
- Mise en perspective : d'où vient-on et où va-t-on sur le marché du smart home ?

### **Les bénéfices fonctionnels, opérationnels et financiers du connecté dans le logement (1h)**

- Pour l'habitant : confort, sécurité, accessibilité, maîtrise de la consommation d'énergie, multimédia et numérique...
- Pour l'intégrateur : quels nouveaux marchés, nouveaux business ?
- Pour le promoteur : valorisation de l'immobilier, éviter l'obsolescence, avoir un « patrimoine smart »
- Pour l'aménageur : l'étape indispensable à l'écoquartier smart
- Pour l'exploitant : amélioration de la supervision, maintenance prédictive, géolocalisation des équipements...

### **Créer la confiance sur un projet Smart Home : cadre normatif et labels (1h30)**

- Les 4 niveaux de réassurance indispensables
- Le Smart au sein des normes et standards existants pour les logements
- Les labels spécifiques au Smart
- Présentation de R2S résidentiel :
  - les 6 principes de R2S (socle commun)
  - Un logement R2S : c'est quoi ?
  - Spécificités techniques et organisationnelles de R2S Résidentiel
- Prestataire Smart Home de confiance

### **Conception d'un logement smart : démarche méthodologique et spécificités de l'ingénierie par rapport à un projet de logement classique**

- Les nouveaux métiers du Smart (AMO et BET spécialisé, domoticien, intégrateur smart, opérateurs de services smart...)
- Les étapes clés du projet smart pour bien définir l'organisation
- Analyse des besoins, des contraintes et des objectifs : établir des recommandations claires, répondant aux usages et au budget
- L'approche transversale et collaborative autour du lot smart
- Penser long terme : intégrer la maintenance et les outils de suivi dès la conception

### **Modèle économique : les facteurs clés à prendre en compte dans le calcul du ROI**

- Évaluer les coûts d'investissement supplémentaires : capteurs, smart metering, protocoles de communication...
- Estimer les économies d'énergie, de fonctionnement...
- Anticiper l'évolution des modèles économiques et la valeur des logements non soumis au risque d'obsolescence

### **Panorama des technologies et solutions : notions de base pour pouvoir discuter avec un professionnel du smart**

- Les solutions smart existantes
- Les différents niveaux d'intégration
- Les caractéristiques des technologies : ouvertes ou propriétaires, réseau en étoile ou maillé, infrastructure filaire ou sans fil, mono ou multi-fabricants...
- Panorama et approche comparatif des protocoles de communication existants
- Réseau IP : le 4ème fluide du bâtiment
- L'environnement logiciel (outils de configuration, ETS, Box domotique, applications...)
- Le BOS : notion de jumeau numérique et bénéfices

### **Etudes de cas : analyse des pièges à éviter et levier de succès à travers des exemples concrets de cahiers des charges techniques et fonctionnels ou de projets déjà réalisés**

- Retours d'expérience de projets pilotes R2S Résidentiel

- Projet de logements collectifs et / ou de maison individuelle et / ou de résidence seniors (sélection des projets pouvant évoluer selon le profil des participants)
- Projet d'écoquartier et impacts des exigences « smart » imposées aux logements pour la réponse aux appels d'offres

#### MOYENS PEDAGOGIQUES :

La formation s'appuie sur un support pédagogique dont une version allégée sera remise aux stagiaires, et sur du matériel de bureautique (ordinateur, paper board, post-it...).

#### METHODE PEDAGOGIQUE :

La méthode pédagogique est à la fois théorique, avec l'apprentissage de connaissances théoriques (environ 70%), et interactive et conviviale, avec des applications pratiques au travers d'exercices, d'exemples, de jeux et de discussions (environ 30%). La participation active et les questions des participants est demandée afin de varier les exemples et de travailler en groupe les problématiques.

#### DISPOSITIF DE SUIVI D'EXECUTION DU PROGRAMME ET D'APPRECIATION DES RESULTATS :

Formation non diplômante

Le suivi d'exécution du programme est réalisé à l'aide d'exercices pratiques et de questionnaires avant et après formation, de fiches de présence signées par le stagiaire et le(s) formateur(s), par demi-journées de formation, et de bilans post-formation oral réalisés avec le client.

Un questionnaire préalable dit 'questionnaire pédagogique' est envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques. Il est transmis aux intervenant(e)s avant la formation, leur permettant de s'adapter aux publics

L'assiduité et l'implication des stagiaires sont analysées par le(s) formateur(s), qui les prendra en compte pour la réalisation du bilan de la formation avec le client.

Une évaluation à froid systématique sera effectuée à 6 mois et 12 mois pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.

#### CONDITIONS DE MISE EN ŒUVRE :

Lieu de la formation : chez le client ou dans des locaux sélectionnés par **SBA**.

De 1 à 10 participants maximum : les formations peuvent être inter ou intra-entreprise.

Besoins pour la formation : Néant (tout est fourni par **SBA**)

#### ACCES AUX PERSONNES HANDICAPÉES :

Nos locaux sont sélectionnés pour être accessibles aux personnes à mobilité réduite, ainsi que nos formations. Cette formation n'est pas accessible aux personnes non voyantes. En dehors de ce cas particulier, toute situation de handicap sera étudiée au cas par cas, afin de s'adapter au mieux pour une mise en œuvre ajustée.

En cas de situation de handicap, merci de nous en informer au plus vite afin de vous recevoir au mieux, dans les meilleures conditions.

#### LES « PLUS » DE LA FORMATION

Une formation avec une vision **indépendante** de celle des syndicats.

La Smart Building Alliance ou SBA est une association qui adopte une **démarche transversale** et **fédératrice** pour accompagner **tous les acteurs du secteur du bâtiment** sur la question de la **transition numérique**.