**Analyse du marché**

**Statut du marché**:

Le marché est en pleine expansion, car deux gros fournisseurs internet commence à faire des offres de ''maison connecté''. C'est à dire un objet connecté pour qu'ont puisse suivre et géré sa cosommation electrique.

Exemple : SFR HOME, Homelive d'orange,

Il existe également plusieurs objets qui puisse étre connecté soit directement au compteur electrique, soit a une prise mural directement

Ex : Smapee, Neo power Wifi, Somfy box, controler de consommation electrique (castorama), prise compter wattmètre (econologie).

Les tarifs varies selon les offres et fournisseur, ex :

Sfr  149€ le pack équipement Offre de lancement réservée aux clients SFR,

Ou encore

Orange : 79e pour le pack Homelive + 9,99e pour l'abonnement Homelive.

**Taille du marché ;**

Selon une étude du cabinet d’études Xerfi portant sur le potentiel de la maison connectée, la croissance de la domotique serait ‘seulement’ de 20% par an jusqu’en 2017, les plus optimistes espèrent 200%…  
Dans [un récent rapport](http://www.xerfi.com/presentationetude/Le-marche-de-la-maison-connectee_5EEE19" \t "_blank) intitulé « Le marché de la maison connectée », le cabinet d’analyse et d’études Xerfi s’intéresse à la domotique et tentant d’en évaluer la taille du marché. Selon ses calculs, la domotique aurait ainsi représenté un chiffre d’affaire de 250 à 450 millions d’euros en 2014, dont seulement 150 millions seraient attribuables à la vente directe d’objets connectés. Les installations faites par des professionnels /domoticiensconserveraient la part du lion (100 à 300 millions d’euros).  
D’ici 2017, Xerfi estime que ce marché devrait (seulement) doubler en valeur, une prévision qui place l’analyste parmi les moins optimistes concernant ce secteur. SelonXerfi, la croissance des objets connectés pour la maison au cours des 3 prochaines années n’atteindra que 20%. Une hypothèse qui ne devrait pourtant pas décourager Nest,[Netatmo](https://www.aruco.com/tag/netatmo/), SmartThings (etc) de dépenser sans compter pour se faire connaitre et désirer auprès du grand-public. Et il ont du travail : les experts de Xerfi estiment qu’à la fin de l’année 2017, près de 70% des objets connectés domotique seront encore perçus comme des gadgets, au contraire d’objets dotés d’une « véritable valeur économique »

Xerfi mentionne en outre 3 facteurs susceptibles de catalyser le dynamisme du secteur :

1. le besoin croissant de confort / sécurité / économie,
2. la facilité d’utilisation des nouveaux produits,
3. l’amélioration de la situation économique dans le secteur BT

**Type de marché :**

Simpl'Eco se situe dans le marché de la maison connecte, c'est a dire permettre à ses clients de garder un œil sur leur maison en leur absence. Ceux grace a une application sur Android ou IOS à télécharger sur son smartphone.

**Succés du marché :**

Cela dépend des offres et fournisseur, par exemple Orange a connu un succés (En sept mois de commercialisation, Orange a écoulé 15.000 exemplaires de Homelive. Et ce malgré un tarif assez élevé : le produit coûte 79 euros à l’achat puis 9,99 euros par mois, avec engagement de 12 mois).

Quand a Smappee, a reçu le label Henry van de Velde 2014 pour la conception de qualité de son produit et de son application. Smappee a également été désigné « Deloitte Raising Star 2014 » pour son pouvoir innovant et son potentiel commercial.

Dans le meilleur des mondes, le marché de la maison connectée générera un chiffre d'affaires de 300 millions d'euros en 2017 contre 150 millions en 2014 (+200%), selon l'étude "[Le marché de la maison connectée](http://www.xerfi.com/presentationetude/Le-marche-de-la-maison-connectee_5EEE19" \t "_blank)", récemment publiée par Xerfi. Dans le pire des cas – et de l'aveu du cabinet d'analyses, c'est le scénario le plus probable –  le chiffre d'affaires atteindra 180 millions d'euros, soit tout de même une hausse de 20% en trois ans.

**Point positif :**

beaucoup de demande, marché en expansion, communication autour de l'objet ou maison connecté a developper, Facile à installer, facilité d'utilisation.

Aucun rechargement solaire.

**Point negatif:**

Beaucoup de concurrence, prix assez élevé,