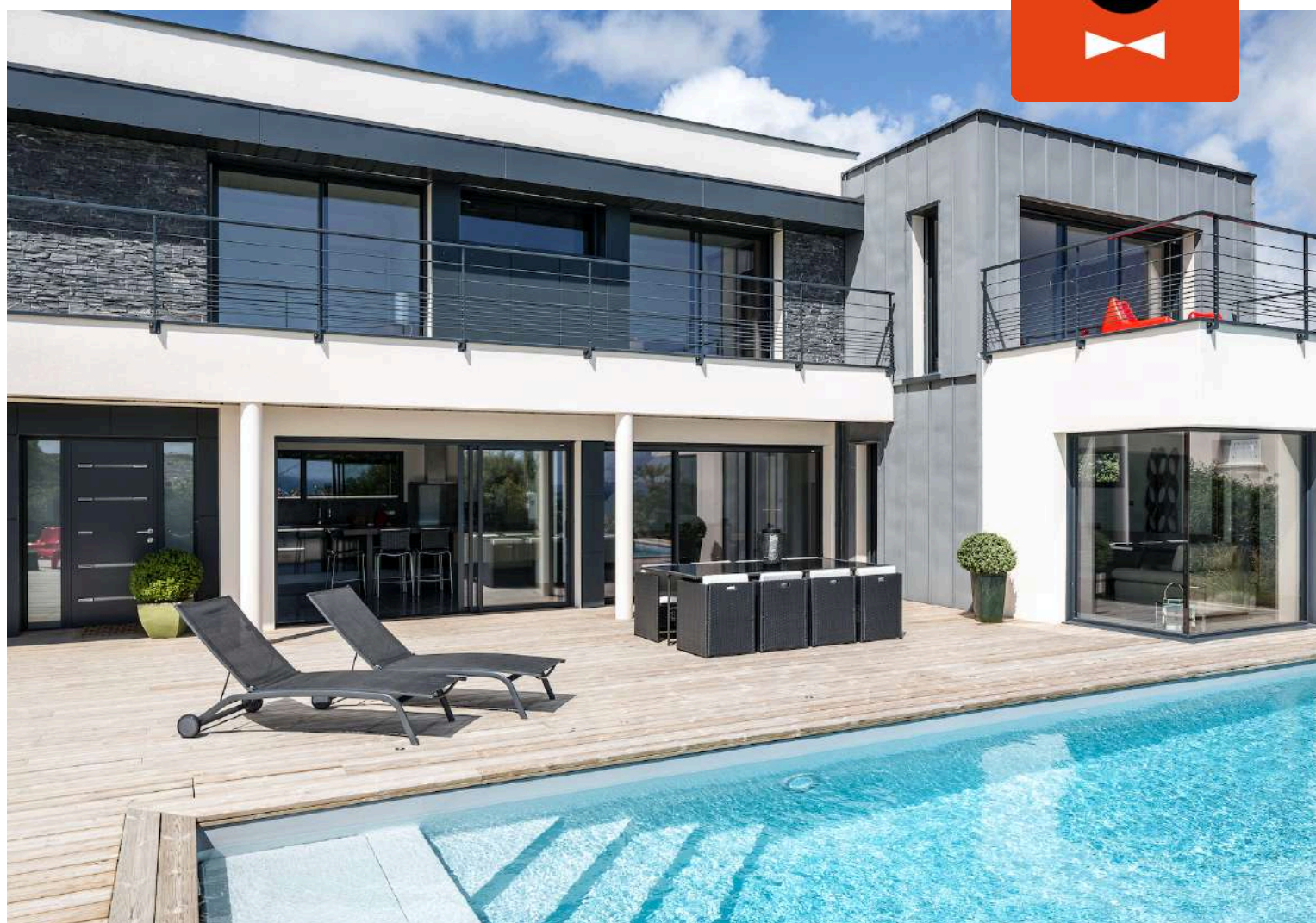
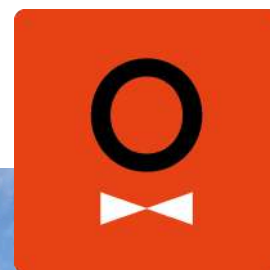




Dossier de Presse

La construction de maisons individuelles entre dans l'ère numérique avec Nestor

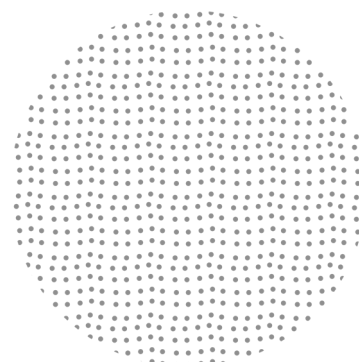


Septembre 2018

Sommaire

I. Le GROUPE Trecobat, constructeur d'innovations	p.3
Fiche d'identité du GROUPE Trecobat	
Le GROUPE Trecobat accélère son développement	
Le GROUPE Trecobat est ancré dans son marché	
II. Le contexte de la maison connectée	p.6
L'internet des objets connectés	
Les objets connectés dans la maison	
L'avenir de la maison connectée	
III. Trecobat plonge la construction de maison individuelle dans l'ère numérique	p.10
Le GROUPE Trecobat crée sa propre conception de la maison connectée	
Trecobat présente Nestor MA MAISON ET MOI	
IV. Le GROUPE Trecobat ouvre le marché de la construction numérique	p.17
Trecobat a créé un outil unique sur le marché	
Trecobat anticipe les nouveaux usages de la maison connectée	

Le GROUPE Trecobat, Constructeur d'innovations



Fiche d'identité du GROUPE Trecobat

1972 : Création du GROUPE Trécobat dont le siège est à Lannilis (29)

Les dirigeants

- . Marcel Tréguer : Président, en bas de la photo ci-contre, et de droite à gauche sur la photo :
- . Alban Boyé : Directeur général
- . Fabrice Tréguer : Directeur commercial et marketing
- . Marc Garo : Directeur Administratif et Financier.

CA consolidé 2016-2017 : 118,6 millions €

CA consolidé 2017-2018 : 139 million €,
soit une progression de 17,2 % du CA

Effectif : 420 collaborateurs et près de 1 100 emplois indirects (artisans)



La politique de développement du GROUPE Trecobat repose sur l'innovation au service du confort dans la maison individuelle.

Cette éthique de constructeur et son esprit d'innovation lui ont valu de nombreux trophées nationaux dont :

En 2009 : Prix spécial du Jury toutes catégories par l'Union des Maisons Françaises ;

En 2011 : Médaille d'Or, catégorie Maison Idéale, du Trophée Habitat organisé par EDF Bleu Ciel ;

En 2014 : Médaille d'Or par EDF pour la « Maison Urbaine » ;

En 2015 : Médaille d'Argent par l'Union des Maisons Françaises ;

En 2017 : Médaille d'Argent au Challenge Habitat Innovant, catégorie concept pour l'habitat de demain.

Ses marques en construction de maisons individuelles :



Le GROUPE Trecobat accélère son développement

Les territoires d'intervention du GROUPE Trecobat :

Trecobat est présent sur près de 25 % de l'ensemble du marché français, principalement sur l'Arc Atlantique.

Au cours de l'exercice 2017 – 2018, le GROUPE Trecobat a ouvert 2 nouvelles agences sur le territoire de l'Arc Atlantique, à

- Gradignan
- La Rochelle

Il compte 28 agences en France, présentes en Bretagne, Pays de la Loire, Poitou-Charentes, Midi-Pyrénées et en Aquitaine.

Le GROUPE Trecobat a confirmé son implantation dans le sud-ouest par l'inauguration d'un siège régional à Toulouse (31) en octobre 2017.



Les recrutements du GROUPE Trecobat :

À la fin de l'année 2018, le GROUPE Trecobat aura recruté plus de 80 nouveaux collaborateurs en CDI, soit près de 20 % de son effectif du début d'année. Il recrute en moyenne 45 personnes chaque année depuis 2014.

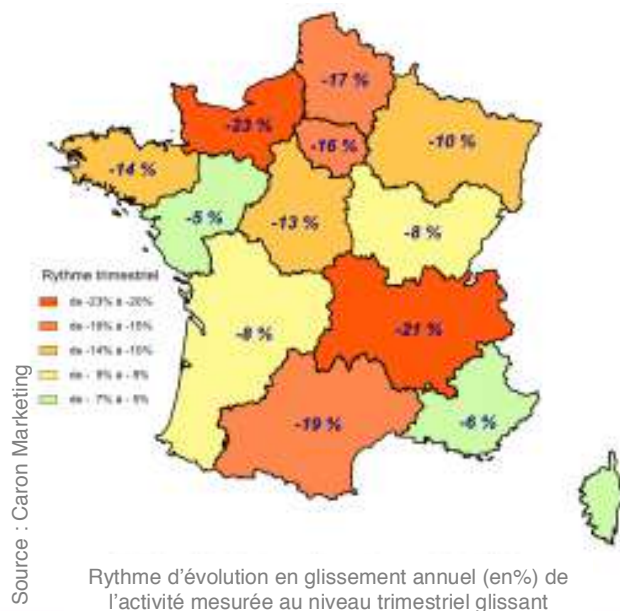
Les capacités d'innovation du GROUPE Trecobat :

Depuis toujours, la force de Trecobat est d'être précurseur dans le domaine de la construction individuelle, toute son équipe est impliquée dans la recherche d'innovation.

La Villa Occitan'e, qui sera livrée à Toulouse en octobre 2018, est l'un des projets phares de cette année (avec Nestor !). C'est la seconde maison du groupe réalisée dans le cadre du projet COMEPOS. Non seulement elle préfigure ce que sera la nouvelle réglementation thermique de 2020, mais elle offre aussi des solutions nouvelles en termes d'amélioration de la qualité de l'air intérieur.

Le GROUPE Trecobat est ancré dans son marché

ÉVOLUTION TRIMESTRIELLE DE L'ACTIVITÉ



La modification des règles du prêt à taux zéro en début d'année ainsi que la suppression de l'APL accession ont eu une incidence sur le marché de la maison individuelle sur le segment de la primo-accession.

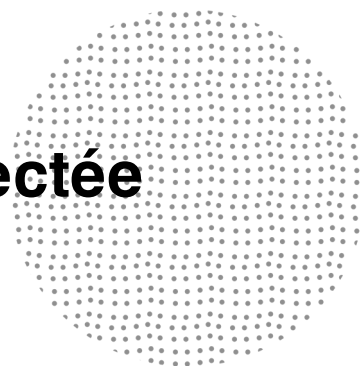
Le cœur de marché de l'activité du GROUPE Trecobat étant la secundo-accession, il a sans doute été moins impacté que d'autres constructeurs dont la primo-accession est le cœur d'activité. Cependant, la suppression du Pinel en zone B2 a influencé défavorablement la vente d'environ 40 maisons en défiscalisation.

Sur les 12 derniers mois, le groupe a réalisé 1 316 ventes en baisse de 3 % par rapport à N-1, compensées par une évolution favorable du prix moyen de vente de 5 %. Le groupe ambitionne 1 400 ventes sur son prochain exercice.

Par ailleurs, le GROUPE Trecobat continue de développer sa part de marché sur les territoires où il est en conquête : la Loire-Atlantique, l'Ille-et-Vilaine, la Gironde et la Charente Maritime.



Le contexte de la maison connectée



Qu'appelle-t-on une « maison connectée » ?

Ce terme désigne l'ensemble des technologies qui permettent de piloter à distance, *via* un téléphone portable, un ordinateur ou une tablette, les équipements de la maison qui deviennent des objets connectés.

Dans l'imaginaire collectif, cela concerne exclusivement la domotique : vérifier que les lumières soient bien éteintes, fermer le portail à distance, déclencher le chauffage ou la climatisation avant le retour dans la maison pour bénéficier d'une température agréable, etc.

Dans les faits, nous allons voir que cela va bien plus loin.

L'internet des objets connectés

Un objet connecté doit être lié à un usage. Il est doté d'une certaine forme d'intelligence, c'est-à-dire une capacité à recevoir ou à transmettre des données avec des logiciels, grâce à des capteurs embarqués.

Le CERP-IdO (Cluster des projets européens de recherche sur l'Internet des objets) définit l'Internet des objets comme étant : « *Une infrastructure dynamique d'un réseau global. Ce réseau global a des capacités d'auto-configuration basées sur des standards et des protocoles de communication interopérables* ».

Cela signifie qu'un objet dit « connecté » augmente sa valeur dès lors qu'il est en réseau avec d'autres objets ou logiciels.

Le degré de valeur d'un objet connecté est défini par :

- Des réseaux matures pour que les données soient exploitables à tout moment et en temps réel. Or une étude du Crédoc¹ montre que 52 % des sondés indiquent ne pas pouvoir se connecter suffisamment souvent.
- L'interopérabilité : plus il y a d'objets interconnectés, plus grande est la valeur d'usage.
- Une infrastructure sécurisée. Certaines en cloud émergent comme Azure de chez Microsoft.
- Les usages. La valeur apportée par l'Internet des objets réside dans les nouveaux usages qu'ils offrent. Au regard de l'augmentation du taux d'équipement en smartphones et de l'utilisation d'internet sur ces périphériques (73 % de la population française est équipée d'un smartphone²), les nouveaux services devront se porter vers des applications mobiles.



¹ Étude réalisée en 2017 auprès d'un échantillon de 2 209 personnes.

² Source : Baromètre du numérique- Secrétariat du Numérique édition 2017.

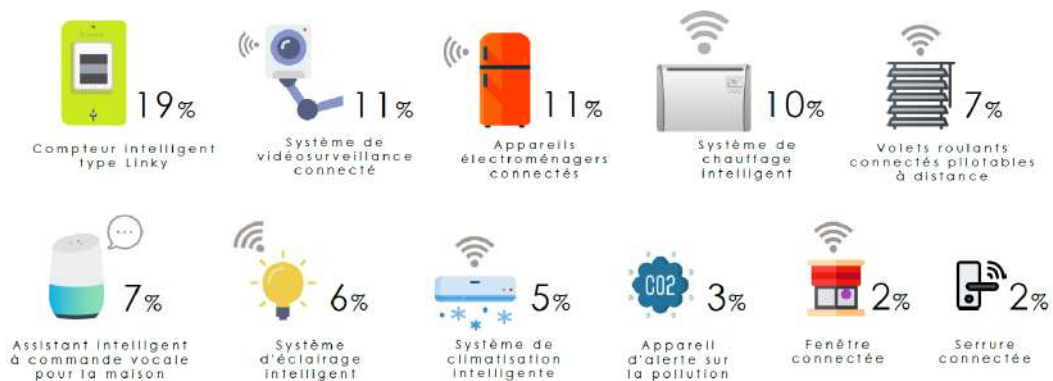
Les objets connectés dans la maison

Si les objets connectés sont à la mode, leur utilisation est une notion très vague pour beaucoup de personnes. À l'image de la domotique, ils véhiculent la fausse idée d'être chers et compliqués à mettre en place.

La perception des Français et leurs attentes en termes d'objets connectés:

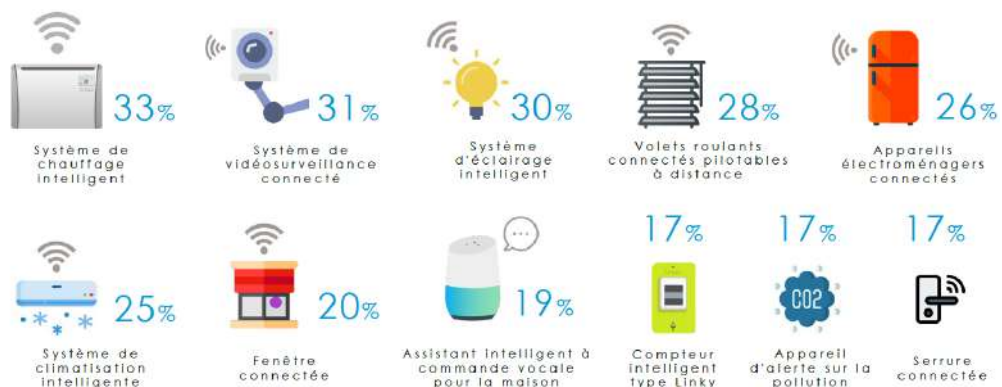
La maison est un lieu de plus en plus chéri par les Français. En 2018, 94 % affirment passer de plus en plus de temps dans leur logement.

Alors que 79 % des Français ont déjà entendu parler des objets connectés, peu parmi eux ont déjà équipé leur logement :



Source : enquête online PROMOTELEC / Sociovision – mai 2018 – 1 625 répondants

Pourtant, certains rêvent d'améliorer la gestion du confort dans l'habitat et la sécurité grâce aux objets connectés. Ci-dessous, dans l'ordre, les équipements les plus plébiscités par les français :



Source : enquête online PROMOTELEC / Sociovision – mai 2018 – 1 625 répondants

Les freins des objets connectés au regard des français :

1. 83 % d'entre eux estiment cette technologie inaccessible

La plupart des français pensent que la maison connectée est réservée aux personnes qui ont un budget conséquent. Les prix varient souvent de 10 000 € à 20 000 € en fonction de la surface du logement ainsi que les équipements, hors abonnement éventuel.

Ce coût important est notamment lié au fait que la maison connectée est mise en œuvre post-chantier et nécessite donc l'intervention d'un professionnel, faisant apparaître des frais induits importants.

2. 62 % les jugent inutiles, voire gadgets pour 43 %

L'enquête PROMOTELEC citée ci-dessus montre que les Français pensent utopique une possible réduction des frais liés au logement. Pourtant, il est prouvé que la maison connectée peut, par exemple, prévenir certains risques liés à l'habitat et donc diminuer le montant de l'assurance habitation.



@PascalLeopold

L'avenir de la maison connectée

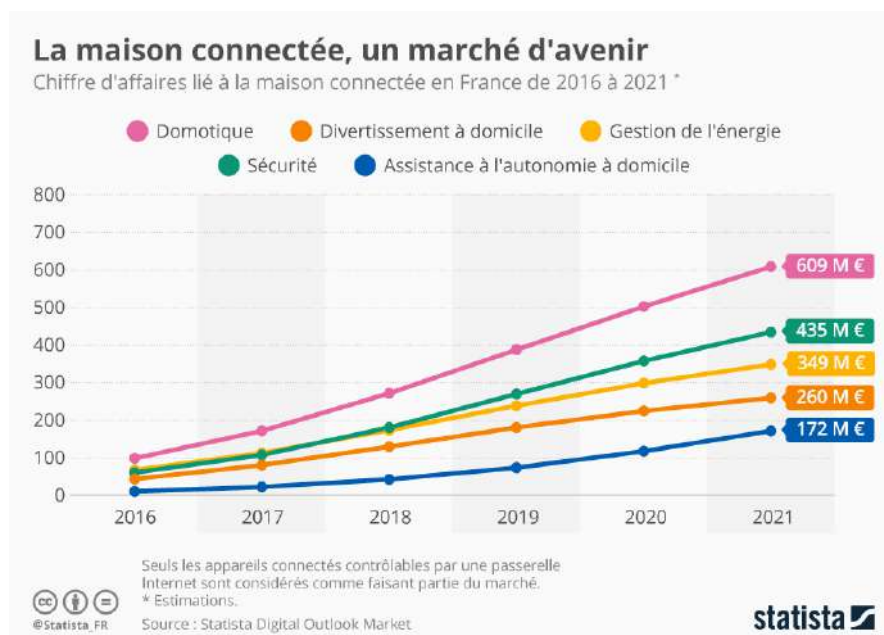
Les géants du web comme Google, Apple ou Amazon proposent désormais des assistants vocaux dans la maison. Les partenariats entre des fabricants d'objets connectés et ces opérateurs accroissent considérablement l'interopérabilité, comme c'est le cas pour la Google Home avec Somfy.

L'intérêt pour eux est de maîtriser encore plus le business lié aux achats des occupants. Plutôt que de faire des recherches sur internet pour acheter un produit, les requêtes se font oralement et par suggestion *via* les habitudes de vie.

Aux États-Unis le marché explose avec près de 40 millions d'Américains équipés.

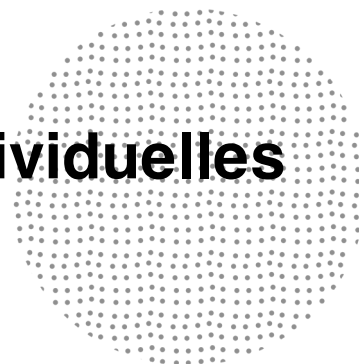
Les données récoltées par National Public Radio — le principal réseau de radiodiffusion aux États-Unis — et par Edison Research suggèrent en effet que les Américains sont de plus en plus familiers avec cette technologie. 65 % des personnes interrogées ont d'ailleurs répondu qu'elles ne seraient pas prêtes à retourner à leur vie d'avant, leur vie sans enceinte connectée.

Encore naissant en France, le marché de la maison connectée a un avenir prometteur :



Il paraît donc primordial que les fabricants d'objets connectés pour la maison prennent en compte l'importance d'être compatible avec ces géants du web qui mettent un premier pied dans le monde du bâtiment.

Trecobat plonge la construction de maisons individuelles dans l'ère numérique



Qui de mieux placé qu'un constructeur de maisons individuelles pour relever le challenge de la maison digitale ?

Trecobat s'est projeté en imaginant une construction et une gestion entièrement numérique de la maison. Parce qu'il est expert technique dans la construction de maison et qu'il est à l'écoute de ses clients au quotidien, le GROUPE Trecobat est a même d'offrir d'une part, un meilleur accompagnement lors de la construction de la maison, et d'autre part, le confort de la maison connectée comme chacun en rêve.

Le GROUPE Trecobat crée sa propre conception de la maison connectée

La naissance de l'application Nestor MA MAISON ET MOI

Porté par des dirigeants visionnaires, le GROUPE Trecobat a très vite perçu l'ampleur qu'allait prendre la maison connectée dans les années à venir.

Dès 2014, il décide d'être à l'initiative d'une expérience client unique et de créer sa propre maison connectée. C'est ainsi qu'il met au point une application mobile synthétisant son savoir-faire dans le parcours client : **Nestor MA MAISON ET MOI.**

Deux partenaires stratégiques font partie intégrante de l'application Nestor depuis sa création :

1. Le groupe DELTA DORE en ce qui concerne les équipements de la maison, leur évolution et leur utilisation par le client. Il a mis en place un plan d'accompagnement personnalisé des équipes du GROUPE Trecobat ainsi que des installateurs électriciens. Partenaire clé de Nestor, DELTA DORE propose un système d'assistant vocal compatible avec Amazon qui permettra, à terme, de guider et d'interroger Nestor avec la voix.



Le partenariat stratégique entre Trecobat et Delta Dore est un modèle du genre : non seulement il nous aide mutuellement à nous différencier, mais il nous fait constamment progresser. Nos deux entreprises sont pionnières sur l'expérience digitale dans la maison, et sur des sujets de société comme la transition énergétique, à travers les maisons basse consommation et à faible empreinte carbone. C'est un partenariat dont je suis d'autant plus fier qu'il met en exergue deux valeurs clés pour Delta Dore : la confiance et l'ouverture. Nous échangeons ouvertement sur les besoins et les attentes des particuliers, qui sont nos clients finaux, et améliorons nos solutions en conséquence. Tous les jours nous prouvons ensemble que 1+1 peuvent faire beaucoup plus que 2.

Pascal Portelli, Président du Directoire de Delta Dore

2. SMILE, une start-up de Saint Malo (35) qui déploie une solution pertinente de réseau social de proximité intégré dans l'application NESTOR.



Notre partenariat avec Trecobat semblait une évidence : Smile apporte tout son savoir-faire dans l'économie collaborative de proximité et le mieux vivre ensemble, au bénéfice d'un habitat toujours plus innovant. Ainsi, en complément des services dédiés à leur logement, via l'application Nestor, les clients Trecobat peuvent accéder en 1 clic à leur réseau de quartier : à leurs voisins, aux services et objets à partager, ainsi qu'à toute l'information locale.

David Rouxel, fondateur & CEO de Smile

D'autres partenariats sont en cours de discussion, notamment sur les solutions de services.

La maison connectée accessible à tous

Dès avril 2016, le GROUPE Trecobat a intégré sa solution la maison connectée en base dans l'ensemble de son offre, de l'accession en primo-accédant au projet de standing.

Un des freins communément actés par les consommateurs est le coût des solutions proposées et l'usage et/ou l'utilité qu'ils en retirent. Là où les solutions sur le marché sont souvent de l'ordre de 10 à 20 000 euros, le GROUPE Trecobat propose une offre de base à 1 500 euros, évolutive dans le temps. Cela représente un coût additionnel de 9,70 euros par mois dans le cadre d'un prêt immobilier sur 15 ans. L'accès et l'utilisation de l'application NESTOR est gratuite.

La création de la filiale NESTORIMMO

Grâce à l'ingénierie du GROUPE Trecobat, les solutions proposées sont interopérables et évolutives. Pour accompagner le développement de cette activité, une filiale a été créée : NESTORIMMO. Les moyens de développement des solutions sont intégrés au sein de cette filiale dont la responsabilité a été confiée à Geoffrey Le Bris. Les solutions mises au point par cette filiale seront également proposées à d'autres constructeurs en marque blanche.



@PascalLeopold

Trecobat présente Nestor MA MAISON ET MOI



La première version de l'application NESTOR, a déjà été primée au Challenge de L'habitat Innovant à Madrid en 2016. À présent est lancée la version 3 de Nestor, plus aboutie, pleine de maturité et d'innovations.

Alban Boyé, directeur général du GROUPE Trecobat

L'application Nestor a été construite en reprenant les étapes classiques du parcours client. L'objectif est de proposer une expérience client à la fois novatrice et rassurante.

Cette structure permet également d'intégrer de nouveaux savoir-faire proposés par des start-up ou des partenaires issus de l'industrie et de la prestation de service.

C'est une des clés de l'application imaginée par Trecobat car elle s'ouvre à :

- une réponse évolutive face aux usages futurs des habitants de la maison
- et la gestion complète de la maison avec une seule et unique application, même pour des services pris en charge par des prestataires extérieurs.

Le parcours client, colonne vertébrale de l'application

En 2016, 240 collaborateurs ont partagé leur expérience terrain lors de divers ateliers pour élaborer le parcours client Trecobat. Ce fonctionnement (schémas 1 et 2 ci-après) a ensuite été adapté à l'outil digital Nestor qui offre une façon plus ludique et simple d'appréhender la construction, souvent anxiogène.

Schéma 1 : Les étapes de la définition du projet de construction

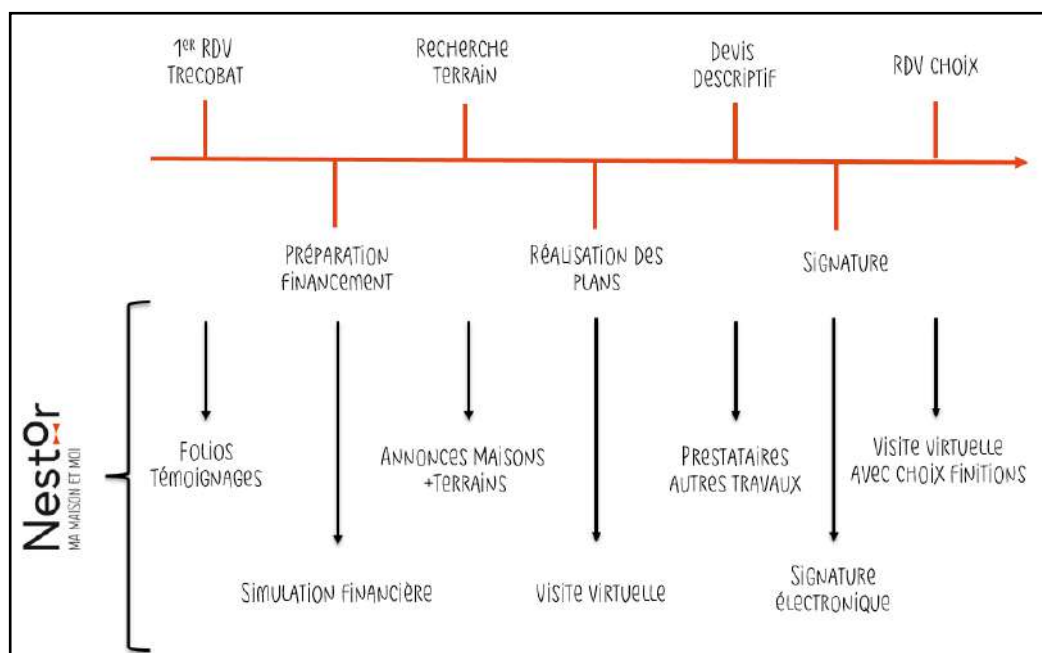
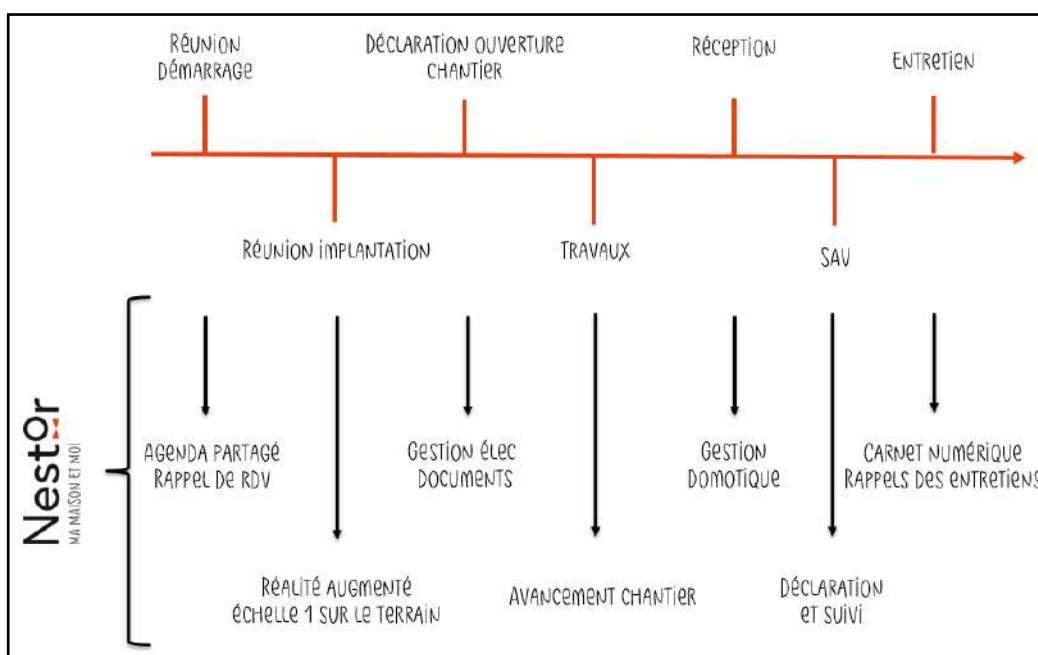


Schéma 2 : Les étapes de la réalisation du projet de construction



Fonctionnement de Nestor



Nestor MA MAISON ET MOI est disponible pour les clients Trecobat et Maisons Nature et Bois. Elle se télécharge gratuitement sur le Playstore et l'Appstore et se présente ainsi :



Concrètement comment ça marche ?

L'exemple de Franck et sa famille :
Franck souhaite construire une maison pour vivre avec sa femme Alexandra et sa fille Julie.

À la suite du premier rendez-vous avec son conseiller Trecobat, il reçoit son accès à l'application Nestor MA MAISON ET MOI. Il la télécharge sur l'Appstore, se connecte et personnalise son profil.

L'aventure commence !

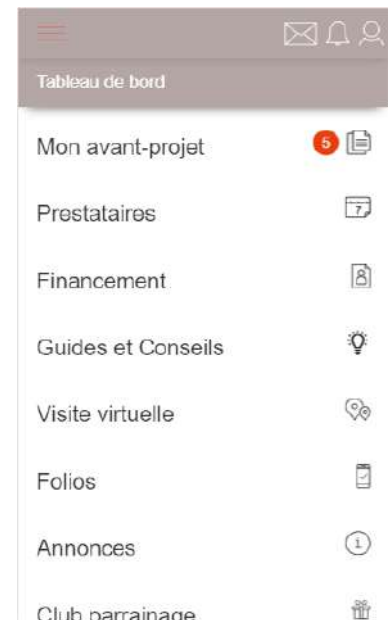


1 – Franck définit son projet de construction

Via Nestor, Franck peut d'ores et déjà :

- . Préparer son prochain rendez-vous : visiter des terrains. Des articles et de la documentation sont à sa disposition.
- . Accéder à la liste des terrains disponibles autour de chez lui
- . Ajouter ses terrains favoris au « coup de cœur ».

Son conseiller est immédiatement informé de ses choix.

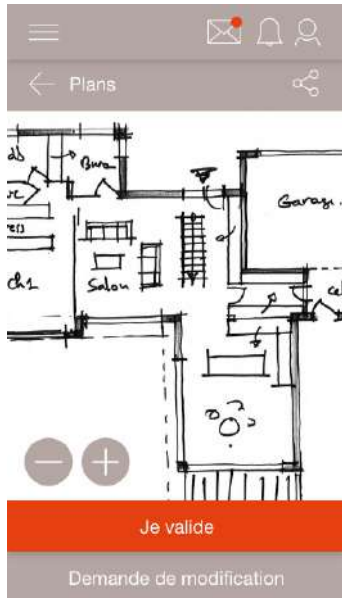


Franck et sa famille ont craqué sur un terrain et ont rendez-vous avec leur conseiller pour découvrir les plans de leur projet.

Franck reçoit une notification de Nestor après son entretien. Surprise ! Les plans de leur futur bien sont disponibles en visite virtuelle. Il peut dès maintenant se projeter en navigant dans la maison.

Parallèlement, il trouve sur l'application un réseau de prestataires triés sur le volet et évalués pour réaliser ses travaux de finition : peinture, cuisine, aménagement extérieur, etc.

2 – Franck construit sa maison avec Trecobat



Quelques semaines plus tard Franck reçoit une notification : les plans finaux sont disponibles, le chantier peut démarrer. Franck signe en ligne, *via* Nestor, la validation des plans et en profite pour les partager en direct avec son peintre afin que ce dernier finalise son devis.

Franck travaille beaucoup et trouve difficilement le temps pour passer voir le chantier. Mais le conducteur de travaux lui envoie régulièrement des photos *via* la messagerie de Nestor.



La réception est proche ! Franck doit penser à souscrire à internet et choisir un fournisseur d'énergie.

Nestor lui propose différentes offres attractives et s'occupe de l'inscription. Un gain de temps pour la famille qui a les mains dans les cartons. Ils ont emménagé dans la maison et Franck est soulagé ; il n'a pas besoin d'installer une autre application, Nestor est compatible avec la domotique pour piloter toute la maison (alarme, volets roulants, etc),

3 – Franck gère sa maison post-construction



Bientôt un an dans la maison, Nestor informe qu'il faut réaliser l'entretien du système de chauffage et propose des prestataires de service.

Pour les autres entretiens, Franck a choisi l'option visite annuelle. Nestor envoie un opérateur qui vient effectuer différentes vérifications pour maintenir le bon état de la maison puis sauvegarde son compte rendu dans le coffre numérique.

En résumé, Nestor MA MAISON ET MOI gère l'ensemble de la maison de façon digitale, dès son projet de construction :

Nestor

MA MAISON ET MOI

Nestor pendant la définition du projet

- Avant-projet 3D
- Simulateur financier
- Guide du projet
- Visite virtuelle
- Exemple de réalisation
- Messagerie instantanée avec le conseiller
- Annonces maisons - terrains

Nestor pendant la construction de la maison

- Stockage et partage des documents
- Signature électronique
- Avancement du chantier
- Réseau qualifié pour les finitions (cuisinistes, peintres, paysagistes...)
- Messagerie instantanée avec le conducteur
- Décoration virtuelle (sol, mobilier...)
- Déménagement des contrats en 1 clic
- offres Energie et internet négociées

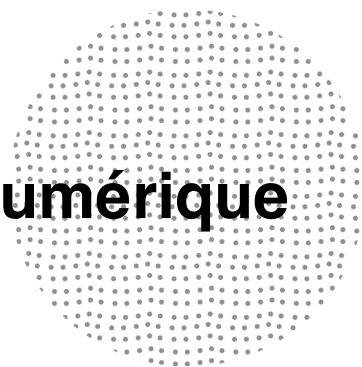
Nestor après la construction de la maison

- Coffre fort numérique
- Pilotage de la domotique
- Réseau de voisinage et de partage local
- Notification des entretiens de la maison
- Déclaration et suivi des anomalies
- Services de protection des biens des personnes
- Visite annuelle par un expert
- Maintenance chauffage à distance

Les fonctionnalités inédites qu'offre cette application sont nombreuses :



Le GROUPE Trecobat ouvre le marché de la construction numérique



Trecobat a créé un outil unique sur le marché

À partir des prérequis de l'internet des objets définis plus haut (interopérabilité, force du réseau, nouveaux usages), Trecobat a conçu la première application qui numérise entièrement une maison individuelle.

Dans son projet Nestor, la domotique, souvent amalgamée avec la notion de « maison connectée », n'est qu'une partie des fonctionnalités de l'application. La maison devient digitale dès son projet de construction. L'expérience ne démarre pas uniquement une fois les éléments installés. La maison connectée débute au moment de la définition du projet par de nouvelles propositions de valeurs comme les plans interactifs ou encore l'automatisation des démarches administratives.

Le GROUPE Trecobat a su tirer parti de la tendance pour construire une réponse adaptée aux envies des français :

- la simplification du projet de construction de maison individuelle, considéré comme anxiogène ;
- l'amélioration du confort dans l'habitat et de la sécurité de la famille grâce aux objets connectés ;
- le respect de la protection des données personnelles (RGPD) malgré la multiplication des objets connectés, notamment par l'utilisation d'une seule et unique application qui gère l'ensemble des objets ;
- la baisse du coût d'installation des équipements connectés qui n'est plus mise en œuvre post-chantier mais intégrée au projet initial.

Trecobat anticipe les nouveaux usages de la maison connectée

Avec Nestor, Trecobat voit grand et loin. Parce qu'elle a été pensée pour évoluer en même temps que les usages de la maison connectée, l'application présente un fort potentiel de développement.

- L'arrivée imminente de la 5G va supprimer la distinction entre internet fixe et nomade et permettra une plus grande densité d'objets connectés au km².
- L'entrée sur le marché des géants du web comme Google accroît considérablement l'interopérabilité des objets. Il est fort probable que les clients Trecobat pourront bientôt, *via* un de leurs assistants, demander à Nestor l'état d'avancement de leur chantier, par exemple.
- L'ouverture de l'application aux partenaires et aux start-up laisse présager de nouvelles fonctionnalités.
- La création d'une boîte de dialogue et l'intégration d'un fichier qualifié de prestataires accessibles en direct amorcent une nouvelle façon d'appréhender la construction et risque de bousculer les process actuels.

