



Photo : Dreamstock/Fotolia

THERMOSTATS INTELLIGENTS

Un virage vers le Smart Home qu'il faut bien négocier

Les thermostats intelligents, peu lucratifs en eux-mêmes, présentent toutefois une opportunité à saisir pour le professionnel désireux d'accompagner son client vers le «Smart Home», avec d'autres prestations à la clé. De fait, l'installation de thermostats connectés est un service qui ne se limite pas aux seules compétences des chauffagistes.

L'année qui vient de s'achever a marqué l'avènement du thermostat connecté, qualifié d'intelligent dans le sens où il est capable de moduler le chauffage avec plus ou moins d'autonomie. Netatmo, Qivivo, puis Nest et Tado° ont tour à tour avancé leurs pions et seront bientôt rejoints par Ween, dont le budget vient d'être bouclé sur la plateforme de financement participatif KissKissBank-Bank. L'offre s'étoffe* car le marché a un bel avenir : « Plus de la moitié des foyers déjà équipés d'un programmeur de chauffage se déclarent prêts à l'acquisition d'une offre connectée, analyse Marjorie Perot de GfK. Près d'un tiers des sondés ne demande qu'à se laisser convaincre. »

D'après cette étude, la clientèle est en majorité d'ores et déjà réceptive, bouche-à-oreille et publicité ayant fait leur effet. Et la demande devrait s'accroître. D'une part, la hausse progressive et constante du coût de l'énergie plaide pour l'adoption de ces dispositifs générateurs d'économie, bien que cette promesse soit discutée (voir encadré). D'autre part, le smartphone s'impose comme le fédérateur du «Smart Home» et entraîne dans son sillage une ribambelle d'objets connectés, dont ces thermostats. « Le tout connecté est dans l'air du temps, confirme Gregory Moinat Eriksson, responsable Efficacité Énergétique chez Cedeo, qui distribue ces thermostats de nouvelle génération à sa clientèle constituée de plombiers et d'électriciens. Ce qui fait

que certains clients finaux s'intéressent davantage à ces thermostats communicants qu'à la chaudière. »

Une régulation simplifiée

En conséquence, des opportunités se font jour tant pour les fournisseurs que pour les installateurs. Certes, la distribution «retail» - grandes surfaces de bricolage, multispécialistes... - fait concurrence, mais alimente d'abord les geeks et les bricoleurs. En outre, des arguments continuent de jouer en faveur du professionnel, à savoir la TVA réduite et le crédit d'impôt à 30%. Mais, avant même de l'évoquer avec son client, encore faut-il que ce professionnel soit le premier satisfait par ces thermostats conçus par des start-ups, qui font parfois

Des opportunités se font jour tant pour les fournisseurs que pour les installateurs.



connaissance avec les métiers du chauffage dans le bâtiment. A défaut d'un recul suffisant, les premiers retours sont positifs. « Nos installateurs perçoivent ces produits d'un bon œil, observe Grégory Moinat Eriksson. Ils sont toutefois encore en phase de découverte, même s'ils bénéficient d'une formation en amont. » La pose ne soulève, il est vrai, aucune difficulté technique, un thermostat connecté étant d'abord un thermostat. Il en va de même avec la configuration de l'application mobile si le client le demande, car les installateurs sont eux-mêmes de plus en plus familiers avec le smartphone, la tablette et les réseaux sans fil. Dans la pratique au quotidien, la convivialité est de mise et c'est un argument essentiel, tant pour le client final que l'installateur qui le prescrit. « Ces thermostats intelligents vont simplifier la régulation du chauffage et c'est une grosse avancée, explique Gilles Merkel, président du conseil d'administration d'Axenergie, spécialisée dans l'installation, l'entretien et le dépannage de chaudières. En effet, les clients redoutent une programmation complexe à planifier tous les jours. »

Automatisation : tous les modèles ne se valent pas

Pour ces clients, et pour les autres qui n'utilisent pas la programmation, l'automatisation est une réponse appropriée et apparaît donc comme un critère vendeur. Car elle peut aussi améliorer la régulation. Mais tous les thermostats intelligents ne se valent pas sur ce point, selon la comparaison de Gilles Merkel : « Le modèle de Nest est certes esthétique mais c'est le moins évolué en matière de régulation et il ne tient pas compte de la météo, décrit Gilles Merkel. C'est une donnée que le modèle de Netatmo exploite depuis peu de temps et qui sert à anticiper. Le modèle de Qivivo, bien que l'absence d'écran soit parfois rebutante pour l'utilisateur, est à mes yeux le plus complet. Il prend en charge le chauffage électrique et dispose de fonctions d'apprentissage et d'analyse de la météo entre autres facteurs. » L'efficacité augmente grâce à ces prévisions : « Les sondes de température extérieure avec lesquelles nous travaillons depuis une quinzaine d'années étaient déjà un progrès, mais le circuit de chauffage ne faisait que réagir à une température mesurée, poursuit Gilles Merkel. Le thermostat de Qivivo,



L'intelligence de ces thermostats connectés est variable d'un fabricant à l'autre et influe sur l'aspect pratique, mais aussi sur les capacités de régulation et d'automatisation. Il importe à l'installateur de l'expliquer à son client.

3 Quelques solutions de thermostats intelligents : Tado° (1), Netatmo (2), Qivivo (3) et Nest (4). Il en existe plusieurs autres, voir encadré ci-dessous.

par exemple, anticipe en se fondant sur les prévisions météo, quantifie les apports caloriques, calcule l'inertie du bâti... C'est très utile pour éviter les surchauffes dans le cas d'un plancher chauffant à basse température, exposé au nord et au sud. » D'origine allemande, Tado° propose des fonctions comparables mais, fraîchement arrivé en France, il n'a pas encore été éprouvé.

Des données à valoriser

Ces objets montrent déjà bien des qualités, eu égard à leur jeunesse, mais ne sont pas non plus très rémunérateurs. « Hélas, la marge est minime, de l'ordre d'une dizaine d'euros, admet Gilles

AUTRES THERMOSTATS INTELLIGENTS

Le canadien Ecobee (www.ecobee.com), le britannique HeatMiser (www.heatmiser.com/), les américains Hunter model 44920 (www.hunterfan.com/), Honeywell Wi-Fi Smart Thermostat - 5 modèles - (wifithermostat.com/), CyberStat CY1101 de Motison (www.cyberstat.com) ou Radio Thermostat (www.radiothermostat.com/), sans parler des produits directement associés à des appareils de chauffage (ex. : l'allemand Vaillant) ou à des systèmes domotiques.



Merkel. Dès lors, des installateurs sont parfois réticents. » Ce n'est pas une surprise : la vente et l'installation d'un thermostat connecté seul ne sont pas aussi lucratives que celles d'une chaudière. Mais à la réflexion, c'est l'occasion d'aborder le marché plus global du Smart Home. « La domotique va en effet bousculer notre business, prédit Grégory Moinat Eriksson, et les installateurs ne peuvent l'ignorer. Ils doivent prendre conscience que ce n'est pas une lubie, que le thermostat connecté n'est pas un simple accessoire. » Celui-ci peut en effet devenir le pivot de nouveaux services et appareillages, à condition que les fabricants jouent la carte de l'ouverture. On pourrait imaginer qu'un thermostat connecté puisse interagir avec des robinets thermostatiques radio, afin que le client puisse gérer le chauffage zone par zone. C'est ce que permettent Pluzzy de Toshiba et Evohome d'Honeywell, si on ne fait mention que de solutions clé en main. Qivivo travaille sur un projet analogue, réservé au chauffage électrique par le biais du fil pilote.

Réaliser des économies et les mesurer

Plus que le reste, ce sont les données et l'information qu'elles renferment qui importent. Dans un premier temps, c'est un argument de vente : « Il faut informer le client final que non seulement il réalise des économies d'énergie, mais qu'il pourra les mesurer » enchérit Gilles Merkel. Et ce client y est de plus en plus sensible (voir encadré). Le bilan énergétique mensuel transmis par les serveurs de Netatmo est pertinent à ce titre. Des statistiques brutes et des conseils qui peuvent être traduits en prestations, comme des travaux d'isolation ou le renouvellement d'équipements. En témoignent les services Qi Diag et Qi Renov de Qivivo, issus des principes du diagnostic énergétique. « S'il désire rénover son habitation pour améliorer ce diagnostic, le client peut être mis en contact avec un artisan ou installateur, une fois celui-ci inscrit sur notre portail, commente Minh Lê, directeur marketing de Qivivo. C'est un moyen de partager la valeur ajoutée avec le monde professionnel. » Chacun peut y gagner, si les fabricants ont cette volonté.

Frédéric Monflier
et Philippe Pélaprat

L'INFORMATION VISUELLE CLÉ DE L'ÉCO ATTITUDE

La fourniture d'informations détaillées est un levier important dans l'apprentissage de la maîtrise énergétique. C'est la conclusion d'une étude en vraie grandeur (25 logements en région Centre sur 2 ans), menée par des organismes universitaires et des industriels



Mesure, comptage et affichage i-communicants de legrand.

le fait que l'information apparaît finalement comme l'un des meilleurs leviers d'apprentissage à la « culture de l'énergie », pilier de la transition énergétique. Les résultats issus du projet ont été intégrés dans l'Ecocompteur de Legrand, qui permet d'afficher les consommations

dont Legrand, et qui a étudié l'impact de l'affichage des consommations d'électricité poste par poste (chauffage, eau chaude sanitaire, prises et autres) sur le comportement énergétique des ménages. Cette expérimentation a mis en évidence les modifications de comportement des foyers induits par les données visualisées sur une tablette laissée en évidence, l'évolution des attitudes sur la période et

d'électricité mais aussi de gaz et d'eau (si les compteurs sont équipés en conséquence) d'une habitation. Destiné aux marchés du résidentiel et du petit tertiaire, le produit devrait d'ailleurs évoluer dans sa version 2015 avec un déport d'information sur l'écran d'un portier. L'expérience acquise sur cette étude est également valorisée par Legrand sur deux projets de SmartGrid, en Vendée et à Lyon.



Solution de suivi des consommations d'Honeywell.

QUE CHOISIR, SCEPTIQUE SUR LES ÉCONOMIES

Dans son numéro de décembre 2014, le journal de l'Union Fédérale des Consommateurs affiche son doute concernant les économies pouvant être réalisées grâce au thermostat connecté. Prenant pour référence les produits de Netatmo et de Nest, la publication décrit succinctement le fonctionnement des deux appareils, avec une préférence pour l'auto-apprentissage du second « à condition de ne pas avoir un emploi du temps irrégulier ». Que choisir conseille une installation par un professionnel (1h30 et 119,90 € pour un Nest selon l'article) et une attention particulière à l'autonomie électri-



en cas d'utilisation en « sans fil ». En revanche, l'UFC conteste l'économie potentielle de 15 à 25% que seuls ceux qui ne pratiquaient aucune modulation de température peuvent espérer. L'organisation de consommateurs met aussi en garde les propriétaires de chaudière récente qui possèdent généralement des régulations intelligentes : un conflit entre les deux systèmes peut générer des dysfonctionnements onéreux. Là encore, l'UFC privilégie l'avis des chauffagistes pour faire le bon choix. En conclusion, l'article met en garde ses lecteurs sur l'utilisation des données collectées par les promoteurs du thermostat intelligent.