



homecontrol®

Dossier de presse

I. io-homecontrol : la maîtrise de l'habitat en action

1. Qu'est-ce que io-homecontrol ?
2. Les moyens d'une ambition industrielle
3. Les atouts gagnants de io-homecontrol

II. io-homecontrol, une solution universelle

1. Simplicité
2. Efficacité
3. Ré-assurance
4. Pérennité
5. Sécurité

III. io-homecontrol : des solutions pour le bien-être au quotidien

1. Des bénéfices pour chaque besoin
2. Une conjoncture favorable
3. Scénarios de vie

Annexes

1. Faits et chiffres HONEYWELL, HÖRMANN SOMFY et VELUX
2. Schémas du protocole de communication io-homecontrol
3. Biographie de Jean-Luc Guillaume, directeur général de io-homecontrol

I. io-homecontrol : la maîtrise de l'habitat en action

1. Qu'est-ce que io-homecontrol ?

HONEYWELL, spécialiste des automatismes de contrôle pour les particuliers et les entreprises, SOMFY, spécialiste international de l'animation des ouvertures du bâtiment et VELUX, leader mondial sur le marché de la fenêtre de toit, associent leurs compétences pour la maîtrise de l'habitat (home control) et créent io-homecontrol. Le groupe Hörmann, le leader européen des systèmes de portes et de motorisations pour l'habitat et l'industrie s'y est associé en avril 2006 pour devenir un nouveau membre d'io-homecontrol.

io-homecontrol est un protocole de communication sans fil, développé conjointement par les équipes de HONEYWELL, SOMFY et VELUX et depuis janvier 2002. Il est aujourd'hui opérationnel et la marque est déposée dans plus de quarante pays.

La technologie de io-homecontrol permet de faire agir de concert des produits de fabricants différents pour plus de confort, de bien-être, de sécurité et d'économies d'énergies : volets roulants, stores, porte de garage, fenêtres de toit, chauffage, alarme, éclairage, serrures... En plus d'être facilement compatible avec tous les équipements de la maison, io-homecontrol renouvelle le concept de « maison intelligente » et intègre un bénéfice majeur : l'interactivité.

Avec io-homecontrol, la maîtrise de l'habitat prend tout son sens, car en plus de pouvoir actionner simultanément plusieurs équipements, l'utilisateur reçoit de leur part une information sur le niveau d'accomplissement de la commande sans avoir à se déplacer. Inutile de vérifier si tout s'est bien passé, io-homecontrol confirme que les équipements sont ouverts ou fermés, en veille ou en marche.

2. Les moyens d'une ambition industrielle

Bien plus qu'une technologie, io-homecontrol est le résultat d'une ambition industrielle. L'initiative de HONEYWELL, HÖRMANN SOMFY et VELUX doit faire de la maîtrise de l'habitat une réalité - à un coût abordable - et dans le même temps apporter une nouvelle dynamique au marché.

Pour y parvenir, io-homecontrol doit s'imposer comme la référence du confort dans l'habitat par :

- la fiabilité et la simplicité du protocole de communication io-homecontrol
- le développement de produits io-homecontrol par les principaux industriels du secteur
- la mise en avant des offres io-homecontrol par les grandes marques auprès des spécialistes de l'immobilier résidentiel et des consommateurs eux-mêmes

C'est pourquoi io-homecontrol est une initiative ouverte à tous les industriels leaders dans le domaine des applications domestiques (ouvertures, chauffage, climatisation/ventilation, gestion de lumière, protections solaires...). Chaque membre du groupement s'engage à concevoir des produits intégrant la technologie io-homecontrol auprès de ses clients, afin d'élargir rapidement l'offre disponible. La capacité des industriels à mobiliser leurs circuits de distribution autour de ces solutions et à les promouvoir auprès des acteurs du secteur (architectes, constructeurs, bureaux d'étude, installateurs...), est l'un des objectifs de io-homecontrol. Des discussions sont en cours pour accueillir de nouveaux partenaires en 2006 et au-delà.

Le label io-homecontrol apparaîtra progressivement sur les produits lancés sous leur marque respective par les différents membres fondateurs de l'association qui seront donc logiquement les premiers à lancer des produits sous ce label. C'est d'ailleurs le cas pour VELUX depuis 2005 en France et dont les produits io-homecontrol seront disponibles sur les autres marchés européens dès 2006. SOMFY lancera ses premiers produits labellisés io-homecontrol sur les marchés français et allemands fin 2006, et dans d'autres pays européens l'année suivante. HONEYWELL et HÖRMANN mettront, quant à eux, leurs produits io-homecontrol sur le marché en 2007. Ainsi les premières solutions multimarques de « home control » sont prévues pour 2007.

io-homecontrol est une initiative nouvelle et unique, puisque pour la première fois, un groupe de leaders sur leurs marchés ont échangé leur savoir-faire et coopéré pour intégrer la technologie io-homecontrol à leurs futures lignes de produits. Les utilisateurs ont ainsi la pleine maîtrise de leur habitat grâce à la coopération des principaux acteurs du secteur rassemblés autour d'une même technologie fédératrice.

Les membres promoteurs de io-homecontrol participent à la vie de l'association dans ses différentes instances. Le groupement est animé par un Comité de direction (« Management

Board »), assisté d'un Comité d'affaires, d'un Comité technique et d'un Comité marketing. Chaque partenaire dispose d'un siège dans chacune de ces instances. Le Comité de direction est chargé de la sélection et de l'accueil des nouveaux membres, en plus de la supervision de l'ensemble des activités de io-homecontrol. Le Comité d'affaires a pour fonction de soumettre les lignes stratégiques du développement de io-homecontrol au Comité de direction et assure la coordination entre les différents groupes de travail globaux et locaux. Le Comité technique est responsable de la parfaite compatibilité des nouveaux produits entre eux grâce au protocole io-homecontrol. Le Comité Marketing se charge de la promotion du label io-homecontrol, notamment auprès des décideurs et prescripteurs du marché de l'habitat. Les groupes de travail nationaux travaillent sur les actions à mettre en œuvre à un niveau local. Deux groupes sont d'ores et déjà en fonctionnement, l'un en France et l'autre en Allemagne. D'autres groupes seront créés afin de préparer le lancement de io-homecontrol sur d'autres marchés européens.

3. Les atouts gagnants de io-homecontrol

- **Un bénéfice d'image**

Avec un très haut niveau de qualité et de sécurité, io-homecontrol est à la fois un label pour le public et une caution sur le marché. Chaque industriel membre de io-homecontrol s'impose de fait comme un acteur majeur de la maîtrise de l'habitat dans son domaine. La mention de io-homecontrol dans la communication des industriels (publicité, PLV, brochures grand public ou spécialisées, etc.) permet ainsi de renforcer l'attractivité de leurs marques et de leurs produits.

- **L'optimisation du marché existant**

La simplicité d'installation des produits embarquant cette nouvelle technologie permettra de faciliter l'adoption par un public large des produits io-homecontrol. Il est ensuite très facile d'ajouter de nouveaux équipements io-homecontrol dans la maison, au rythme souhaité par l'utilisateur et en fonction des offres disponibles.

- **De nouvelles opportunités de marché**

io-homecontrol démultiplie les possibilités de chaque marque et lui apporte un nouveau potentiel de développement. Avec l'association d'équipements communiquant entre eux, elle permet une réponse simple et globale à des besoins autrefois complexes et segmentés. Des scénarios tels que la fermeture centralisée, les économies d'énergie, la ventilation

autocontrôlée, etc. bénéficieront des investissements de marketing et communication des différents membres. io-homecontrol favorise ainsi le co-marketing et la création d'offres « solutions » plutôt que de simples produits. L'ensemble des produits des membres de l'initiative seront marqués du logo io-homecontrol. Les outils d'aide à la vente de chaque société montreront les interactions possibles entre les différents équipements de la maison proposés par les différentes marques. Enfin, le concept de io-homecontrol est réellement unique car les forces de vente des différentes marques seront également capables de guider les utilisateurs sur la façon dont ils peuvent se procurer, installer et utiliser les produits io-homecontrol des autres membres partenaires.

- **De la valeur ajoutée pour les professionnels**

L'un des atouts majeurs de io-homecontrol est la valeur ajoutée qu'elle apporte aux professionnels du bâtiment dans leur capacité de conseil. Le maître d'ouvrage comme l'installateur habituel ont désormais la possibilité de proposer de nouvelles solutions à leurs clients, pour plus de confort et d'économies d'énergie. io-homecontrol leur permet de mettre en œuvre la maîtrise de l'habitat à tous les niveaux et d'intégrer de nouveaux équipements compatibles entre eux, aussi simplement qu'on assemble des briques. En fait, les produits sont si développés qu'ils sont pré programmés en usine pour interagir selon des scénarios spécifiques lorsqu'ils sont en présence d'autres produits io-homecontrol dans la maison, qu'ils aient été installés en même temps ou non. Ainsi, les produits io-homecontrol sont aussi simples à installer, par les mêmes installateurs, que les produits n'intégrant pas la technologie et offrent aux utilisateurs les avantages de l'interaction.

II. io-homecontrol, une solution universelle

L'offre io-homecontrol repose sur une technologie permettant aux équipements de la maison de communiquer entre eux. Dans leur travail, les équipes de recherche et développement de SOMFY, VELUX et HONEYWELL, partenaires fondateurs de io-homecontrol, ont pris en compte les différentes applications dans la maison (ouvertures, climatisation...) pour apporter les bénéfices suivants :

1. Simplicité

Les produits et solutions io-homecontrol s'appuient sur une technologie universelle sans fil et prête à l'emploi. Celle-ci ne nécessite aucune infrastructure préalable (réseau filaire, câblage, ordinateur, logiciels, tableau de contrôle...). Elle ne représente donc aucun coût d'installation.

Des « puces » io-homecontrol sont intégrées dans les produits eux-mêmes (volets, stores, portes, commande de chauffage, d'éclairage...) et leur permettent de communiquer entre eux. io-homecontrol rend ainsi possible une multitude de combinaisons d'équipements et apporte une solution sur-mesure aux besoins de chaque utilisateur. La fréquence radio permet le pilotage de ces équipements par une simple télécommande. La mise en route de la solution io-homecontrol peut être réalisée, selon les scénarios choisis, par l'installateur habituel ou par l'utilisateur lui-même.

Jusqu'à présent, il était possible d'ouvrir ou de fermer simultanément tous les volets roulants d'un appartement ou d'une maison. io-homecontrol va plus loin : en pressant un seul bouton, sans quitter son fauteuil, on peut en même temps fermer les volets des chambres à l'étage et allumer la lumière dans le séjour.

Mieux encore, la communication des produits entre eux permet des scénarios élaborés pour une maîtrise intelligente des équipements, ce qui permet à la fois plus de confort et d'importantes économies d'énergie. Ainsi, un store de terrasse couplé avec le capteur solaire et un capteur de température intérieure permettra, en fonction de l'ensoleillement, une meilleure gestion de la luminosité et de la température ambiantes.

2. Efficacité

Le protocole de communication choisi pour io-homecontrol s'appuie sur la radiocommunication. Celle-ci offre une portée plus importante que d'autres technologies sans fil, plus adaptée à la taille d'une maison de plusieurs étages ou d'un appartement, quelle que soit sa configuration.

Le protocole de communication io-homecontrol offre une fiabilité équivalente à celle des réseaux filaires classiques. Il propose trois fréquences (comprises entre 868 et 870 MHz). Cela permet à chaque produit de choisir à tout moment la fréquence qui garantit avec certitude la transmission de l'ordre envoyé (cf. annexe 2). L'ajout a posteriori d'un nouvel équipement io-homecontrol ne nécessite pas de revoir la configuration du système.

3. Ré-assurance

La technologie io-homecontrol apporte un bénéfice majeur par rapport aux équipements radiocommandés existants : elle y ajoute le « feedback ». Le langage bidirectionnel io-homecontrol permet ainsi aux équipements de répondre aux commandes de l'utilisateur, et confirmer qu'une action a bien été effectuée.

Il s'agit d'une véritable avancée dans la maîtrise de l'habitat, en particulier pour les scénarios de fermeture/ouverture. Inutile de se déplacer pour vérifier, l'utilisateur reçoit systématiquement un message de réponse confirmant que les volets ou les fenêtres sont effectivement fermés. Il est informé de la même façon d'un dysfonctionnement et de sa localisation dans la maison.

4. Pérennité et évolutivité

Par le choix d'une technologie de pointe et l'adhésion des acteurs de référence du secteur de l'habitat, les solutions io-homecontrol constituent un investissement pérenne. Intégrés au bâti, les produits io-homecontrol sont conçus pour être utilisés pendant plusieurs décennies. De plus, io-homecontrol est très évolutif. De nouveaux équipements io-homecontrol pourront être ajoutés aux produits existants sans travaux particuliers (notamment sans atteinte au bâti). Enfin, des scénarios nouveaux peuvent être développés à partir des produits existants pour répondre aux nouveaux besoins de la famille (ex. arrivée d'un enfant).

5. Sécurité

La technologie io-homecontrol propose un niveau de sécurité équivalent à celui d'un paiement bancaire sécurisé grâce à une clé de cryptage symétrique de 128 bits, ce qui est nécessaire pour certaines applications de sécurisation de la maison type fermeture de fenêtres ou de portes.

La configuration en est simplifiée : lors de la première utilisation, l'émetteur (la télécommande) et le récepteur (le produit io-homecontrol, une fenêtre par exemple) échangent automatiquement la clé de cryptage. Ils l'associent ensuite à un nombre aléatoire donné par le récepteur (ce nombre change à chaque nouvel ordre). Un calcul permet alors d'enregistrer le produit (la fenêtre) dans l'installation. Dès lors, le résultat du calcul permettra d'exécuter l'ordre (fermer la fenêtre) sans qu'une interaction extérieure soit possible. (cf. annexe 2)

III. io-homecontrol : des solutions pour le bien-être au quotidien

1. Des bénéfices pour chaque besoin

Les attentes des utilisateurs européens en matière de maîtrise de l'habitat se concentrent aujourd'hui sur :

- **Le confort**

L'habitat intègre des équipements toujours plus nombreux et perfectionnés. io-homecontrol permet l'automatisation et la programmation des actions inconfortables ou répétitives (actionner un store de terrasse, fermer tous les volets, ouvrir un portail...) mais aussi la programmation d'activités multiples (par exemple : fermer les volets du bureau et allumer la lumière du jardin à la tombée de la nuit...). Un autre avantage qui amène plus de confort à l'utilisateur est la possibilité de maîtriser la température intérieure et la qualité de l'air ambiant. io-homecontrol permet par exemple d'aérer les chambres pendant 15 minutes chaque matin ou d'ajuster automatiquement la position des stores intérieurs en fonction de l'ensoleillement.

- **Les économies d'énergie**

io-homecontrol prend en compte l'interaction d'équipements hétérogènes dans la maison pour répondre aux besoins réels de ses habitants. En plaçant chaque application dans une perspective globale, io-homecontrol permet de baisser automatiquement le chauffage dans les chambres pendant leur aération, ou fermer les volets roulants aux heures chaudes de la journée plutôt qu'augmenter la climatisation... et fait rimer confort avec économies.

- **La sécurité**

io-homecontrol facilite la protection contre l'intrusion (fermeture centralisée de tous les accès, mise en route de l'alarme, éclairage aléatoire des pièces pour simuler une présence, etc.). De plus, il devient possible d'identifier une panne ou un dysfonctionnement dans la maison grâce à la fonction « feedback » de io-homecontrol.

2. Une conjoncture favorable

Les conditions du succès de l'initiative io-homecontrol sont connues : des équipements réellement utiles au consommateur et accessibles (prix et simplicité). io-homecontrol intègre ces paramètres dans un contexte favorable.

- **Une demande renforcée dans l'habitat**

io-homecontrol s'inscrit dans un marché de l'habitat dynamique, malgré la crise. La construction neuve a connu une embellie de + 4,1% avec 2 millions de maisons construites en 2004¹ en Europe. En France, 340 000 logements ont été mis en chantier en 2004², soit une croissance de + 5,9%. Cela représente un niveau inédit depuis plus de vingt ans, supérieur au besoin en logements neufs, estimé à 320 000 unités.

Par ailleurs, les paramètres du secteur se renouvellent afin de répondre aux nouvelles attentes du grand public. Celui-ci, sensible aux enjeux écologiques, demande des solutions à la fois plus « propres » et plus économiques. Dans cette perspective et en ligne avec les accords de Kyoto, les états encouragent le développement de constructions « écologiques ». Les normes de l'habitat évoluent donc pour associer confort et économies d'énergie.

En France, le Ministère délégué au Logement et à la Ville travaillait fin 2004 sur des thèmes tels que « Le développement durable en marche dans la construction et le bâtiment », « Le diagnostic technique immobilier et le diagnostic de performance énergétique » ou « La lutte contre l'effet de serre et la maîtrise de l'énergie dans les bâtiments ». De nombreuses organisations professionnelles se sont mobilisées sur la démarche du développement durable et travaillent à de nouvelles normes : Qualitel a créé en 2003 une certification « Habitat et environnement » pour l'habitat collectif, et le CSTB, l'AFNOR et Europtibat travaillent sur une certification pour les bâtiments tertiaires.

¹ Euroconstruct

² Ministère de l'Équipement français

- **Une bonne pénétration des technologies**

L'adoption des nouvelles technologies par le plus grand nombre s'accélère, même si son rythme varie selon les pays européens. Dans le même temps, les prix baissent et les technologies sont naturellement plus présentes dans de nombreux équipements, y compris ceux de la maison, et ce dès la construction.

Sur le marché des volets roulants par exemple, le taux de motorisation est aujourd'hui de 16 % en Europe. Ce taux est de 45% en France, soit 1,5 millions d'équipements vendus par an. Les gisements de développement de ce type de produits demeurent importants et le potentiel global de croissance du marché est évalué à + 10% par an.

Dans le même temps, dans le domaine de la gestion des services, la demande s'oriente de plus en plus vers l'utilisation simultanée de plusieurs appareils à travers des technologies sans fil. Les industriels proposent des solutions pour la communication entre appareils : l'agenda électronique synchronise ses données avec l'ordinateur ou le téléphone mobile, la télécommande universelle pilote l'ensemble du matériel audio / vidéo du salon...

- **Un parc installé d'équipements radiocommandés**

Les données de la construction en Europe montrent que les automatismes permettant la gestion de l'habitat sont déjà une réalité dans de nombreux domaines. Toutes les pièces de la maison sont aujourd'hui concernées par des automatismes capables d'exécuter une action physique (un mouvement d'ouverture ou de fermeture de porte, de fenêtre ou de portail, une variation de lumière, de chauffage, etc.).

Dans le cadre de cette automatisation de la maison, le recours à la radiofréquence se développe rapidement. Une part importante des propriétaires de maisons individuelles possède déjà au moins deux équipements automatisés, les volets roulants et la porte de garage étant les plus fréquents.

Sur le marché européen de la maison individuelle, 5 millions d'équipements vendus chaque année intègrent une commande radio. Pour les volets roulants, le taux d'équipement radio atteint déjà près de 25%. Avec une croissance six fois plus rapide que le marché global, ce taux devrait passer à 45% d'ici trois ans. Pour d'autres types de produits, les taux de motorisation radio atteignent déjà 60% pour les stores de terrasse, et jusqu'à 100% pour les portes de garage qui sont par définition manœuvrées à distance.

En effet, contrairement à une motorisation standard (ouvrir ou fermer un volet roulant par une commande électrique), la radio permet à la fois la commande à distance (exemple : porte de garage) et la combinaison d'un ensemble d'automatismes (exemple : ouvrir ou fermer tous les volets roulants de la maison plus facilement).

3. Scénarios de vie

Acquérir des produits io-homecontrol rendra ces scénarios possibles dans un futur proche.

Il fait chaud, très chaud.

Martin hésite : prendre une douche ou rechercher un peu de fraîcheur en forêt ? Faut-il fermer les volets ou au contraire ouvrir en grand la maison ? Que faire ? La chaleur l'empêche de penser. Une chose est sûre : il faut s'assurer qu'il y a de la glace dans le réfrigérateur. Et acheter un billet d'avion pour Oslo.

Sophie est en retard.

Toute la famille a déjà quitté la maison et la voilà qui redoute encore une fois les remarques de son cher patron. Inspection de dernière minute au premier étage. Lucas a évidemment oublié de fermer sa fenêtre de toit et Eugénie a laissé ses volets grands ouverts alors qu'on est en plein mois de juin. Un dernier coup d'œil dans le salon et Sophie enclenche l'alarme et ferme la porte à triple tour. En voiture ! Reste à ouvrir le garage, la grille et descendre pour refermer la porte du garage et la grille. Ouf ! Il ne reste plus qu'à prier pour que la circulation soit plus fluide qu'hier matin.

Il fait chaud, très chaud.

34° exactement, selon le capteur de température extérieure. Dans la maison, la température est à 28°. Martin sait que io-homecontrol a abaissé les stores et fermé les volets roulants pour diminuer la température intérieure. Quand le soir viendra, la température chutera à 25°, et io-homecontrol ouvrira les fenêtres de toit et les volets pour rafraîchir la maison (après avoir automatiquement vérifié qu'il ne pleut pas !).

Sophie est en retard.

Heureusement, elle peut compter sur io-homecontrol pour fermer tout ce qui pourrait être resté ouvert dans la maison. Car elle ne peut pas trop compter sur Lucas et Eugénie pour ce qui concerne fenêtres et volets dans leurs chambres. Une simple pression sur la télécommande et la réponse arrive immédiatement : fenêtres et volets fermés, programmation de la climatisation lancée pour 17 heures, alarme enclenchée. La porte du garage s'ouvre devant la voiture ainsi que la grille du jardin qui se referment en cadence derrière elle. Comme toute la famille doit rentrer tard ce soir, les lumières de la maison s'allumeront alternativement pour simuler une présence et décourager les rôdeurs.

Enfin, Martin est au lit, prêt à plonger dans le sommeil après une dure journée.

Son esprit ne peut s'empêcher de faire le tour de la maison. A-t-il fermé les volets du living ou pas ? Se relever, descendre pieds nus sur le sol froid... Les volets sont fermés ! Remonter, se remettre au lit et enfin dormir. Le bruit d'un orage de grêle le réveille en sursaut. Il a oublié, c'est sûr, de refermer la fenêtre de toit du grenier. Escalade de l'échelle pour monter au grenier. La fenêtre est ouverte. Il est maintenant tout à fait réveillé.

Moins 10° dehors, 3 heures du matin.

Toute la famille dort et personne ne s'est aperçu que la température a chuté brutalement dans la maison. La fenêtre de la cuisine est restée ouverte après le départ des invités pour dissiper les odeurs de raclette. Le thermostat enregistre la baisse de température et le système de chauffage engage une lutte acharnée contre le froid en poussant la chaudière à fond.

Enfin, Martin est au lit, prêt à plonger dans le sommeil après une dure journée.

Son esprit ne peut s'empêcher de faire le tour de la maison. Soudain, le doute l'envahit quant aux volets du living. Il ne se souvient pas les avoir fermés. Il attrape la télécommande io-homecontrol sur la table de chevet et presse le bouton « Contrôle ». La réponse le tranquillise : les volets du living sont fermés, ainsi que la porte d'entrée, la grille et la porte du garage... mais pas la fenêtre de toit du grenier. Martin commande la fermeture et reçoit le message de confirmation. On n'est jamais trop prudent, la météo annonce des risques d'averse cette nuit.

Moins 10° dehors, 3 heures du matin.

Toute la famille dort et personne ne s'est aperçu que la température a chuté brutalement dans la maison. La fenêtre de la cuisine est restée ouverte après le départ des invités pour dissiper les odeurs de raclette. Heureusement, la fonction « Anti-gaspi » de io-homecontrol est en marche. La fenêtre de la cuisine a donc été refermée automatiquement après les vingt minutes prévues pour ne pas gaspiller l'énergie. Pendant l'aération, la même fonction avait baissé le chauffage dans la cuisine pour ne pas « chauffer le jardin » comme dirait Martin.

Dimanche soir : Sophie, Martin, Lucas et Eugénie s'installent pour une soirée cinéma.

Le nouveau home cinéma familial remporte un grand succès. Martin descend l'écran. Sophie ferme les volets. Lucas règle l'halogène et Eugénie râle car c'est elle qui est mandatée pour vérifier que la porte d'entrée est bien fermée (le son est tellement formidable qu'on n'entendrait pas quelqu'un entrer).

Dimanche soir : Sophie, Martin, Lucas et Eugénie s'installent pour une soirée cinéma.

Le nouveau home cinéma familial remporte un grand succès. Martin appuie fièrement sur la fonction "Cinéma" de sa télécommande io-homecontrol et toute la famille s'émerveille encore une fois (pour lui faire plaisir) de son ingénieuse mise en scène : les volets se ferment, la porte d'entrée est verrouillée, les lumières du salon diffusent un léger halo digne d'une vraie salle de cinéma

Annexe 1 : Faits et chiffres HONEYWELL, SOMFY et VELUX

HONEYWELL

▪ Mission

HONEYWELL est un groupe international de premier plan diversifié dans les domaines industriels et technologiques, qui possède une activité de produits et services dans l'aérospatiale, des technologies de contrôle pour le bâtiment, l'habitat et l'industrie, des produits automobiles, des générateurs électriques, mais aussi des compétences dans la chimie, les fibres, les matériaux plastiques et avancés.

Leader international pour les technologies de contrôle, HONEYWELL offre des solutions efficaces et compatibles, basées sur des produits et services pour l'amélioration du confort et de la sécurité dans les domaines de l'habitat, du bâtiment et de l'industrie. Les produits HONEYWELL sont utilisés dans plus de 100 millions de maisons individuelles et de bâtiments, ainsi que dans 24 des 25 premières raffineries de pétrole dans le monde.

▪ Chiffres clés

- HONEYWELL fait partie du classement Fortune 100 avec un chiffre d'affaires de 25,6 milliards US\$ en 2004.
- Créée en 1885.
- Siège à Minneapolis dans le Minnesota (USA), en Europe à Ecublens (Suisse).
- 109 000 collaborateurs dans près de 100 pays

HÖRMANN

▪ Mission

Le groupe Hörmann, le leader européen des systèmes de portes et de motorisations pour l'habitat et l'industrie.

Le groupe Hörmann englobe : Schörghuber GmbH, Ampfing (Allemagne), Seuster KG, Lüdenscheid (Allemagne), Berner Torantriebe GmbH, Rottenburg (Allemagne), Dyna Seal B.V., Alkmaar (Pays-Bas), ainsi que Tubato SAS, Sens et Garador Holdings Ltd., et Yeovil, fabricants leaders de portes basculantes de garage en France et en Grande Bretagne.

▪ Chiffres clés

- Fondé en 1935
- Chiffres d'affaires de 800 millions d'euros
- Siège social à Steinhagen (Northrine Westfalia, Allemagne)
- 13 usines de production
- Depuis 2000, des portes Hörmann destinées aux habitations et aux locaux commerciaux sont aussi produites à Beijing en Chine, par Hörmann Beijing Door Production Co. Ltd.
- En 2002, création de Hörmann Inc., basé aux Etats-Unis fabricant des portes de garages et des motorisations pour le marché nord-américain.
- En février 2006, le Groupe Hörmann acquiert les activités de General American Door Company (GADCO)
- Plus de 5 000 employés.

SOMFY

▪ Mission

La mission de SOMFY est centrée sur une activité : le contrôle automatique des ouvertures et fermetures des maisons et des bâtiments.

Le groupe déjà en pleine croissance est présent dans 45 pays via un réseau de 45 filiales et 19 bureaux sur les 5 continents.

SOMFY utilise son réseau pour anticiper les besoins des consommateurs et mener à bien des programmes innovants.

Le groupe compte 7 usines d'assemblage destinées à la production de masse.

▪ Chiffres clés

- Fondé en 1969
- Basé à Cluses, Haute Savoie, (France)
- Chiffre d'affaires au 31 décembre 2005 : 591 millions d'euros
- 3 500 employés
- 20 000 clients
- 200 millions d'utilisateurs dans le monde
- Plus de 30 demandes de brevets déposées par an

▪ **Mission**

Velux améliore considérablement les habitations en permettant à la lumière naturelle et à l'air frais de pénétrer par le toit.

Aujourd'hui VELUX conçoit et construit une large gamme de produits pare-soleil à commande électronique et des capteurs solaires.

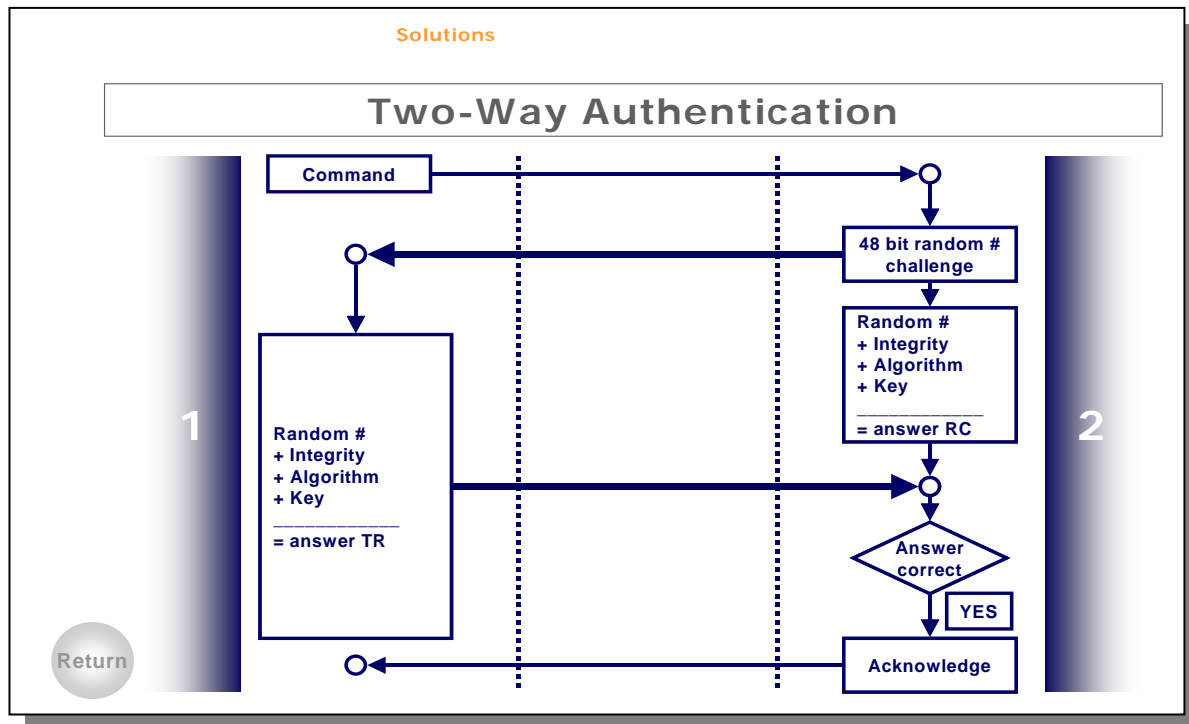
Velux Technology fournit aussi en équipements originaux ses partenaires dans le domaine des fenêtres de toit pare-soleil.

▪ **Chiffres clés**

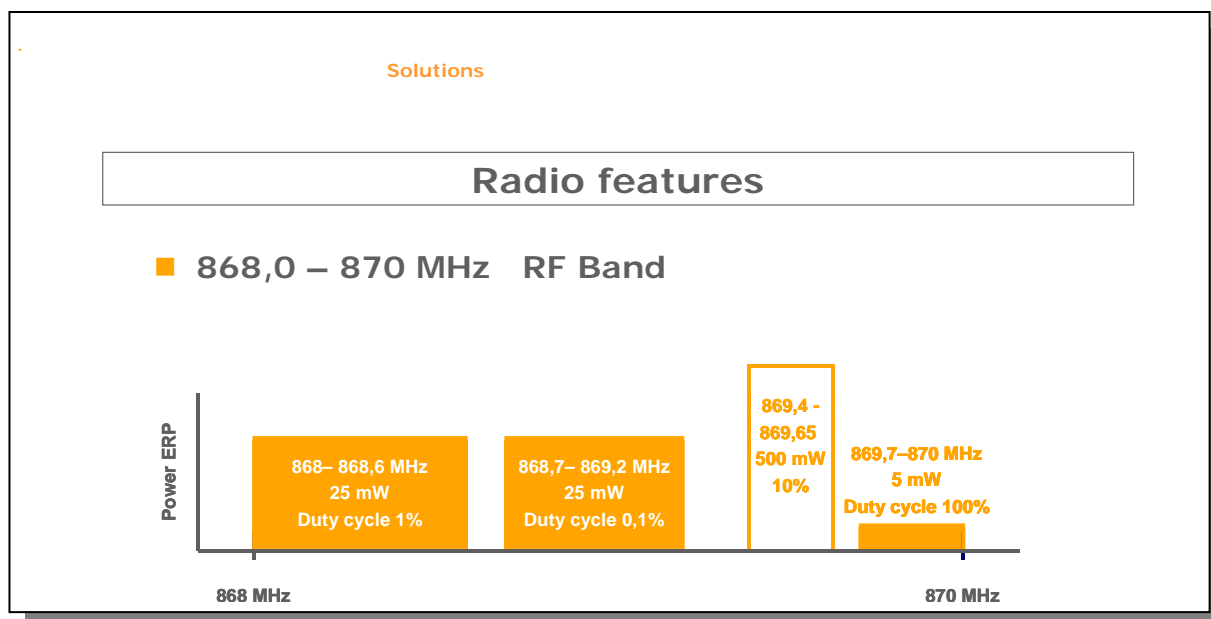
- Fondé en 1941 (première fenêtre de toit)
- Siège social à Hørsholm, (Danemark)
- Le groupe VELUX possède des sites de production dans 10 pays et des bureaux et ventes dans près de 40 pays
- VELUX est une filiale de VKR Holding, elle-même société à responsabilité limitée détenue par une famille et des fondations. Les principaux actionnaires sont les fondations caritatives de VELUX. Pour des raisons de compétitivité, les résultats financiers sont intégrés aux comptes consolidés de VKR Holding.
- En 2005, le chiffre d'affaire de VKR Holding était de 14,2 milliards de couronnes danoises pour un bénéfice avant impôt de 2 607 millions.
- Au sein du groupe VELUX, les résultats sont atteints grâce à un travail d'équipe, du respect mutuel, du perfectionnisme, ainsi que sur les initiatives locales et la rigueur.
- Le groupe VELUX emploie environ 9 000 personnes dans le monde.

Annexe 2 : Schémas du protocole de communication io-homecontrol

1. Sécurité



2. Efficacité : un protocole multifréquences





Annexe 3 : Biographie de Jean-Luc Guillaume, directeur général de io-homecontrol

Après un parcours de 24 ans au sein de groupes industriels internationaux, Jean-Luc Guillaume dirige aujourd'hui io-homecontrol.

Jean-Luc Guillaume débute sa carrière en 1980 en tant que coordinateur technique de grands projets chez Michelin (leader mondial du pneumatique). En 1985, Il crée une nouvelle division à La Compagnie Française des Convoyeurs (équipements de logistique). Il rejoint Newtec International (équipements de logistique) en 1987 comme directeur technique de la filiale du groupe dédiée à la palettisation automatique. Il est ensuite promu directeur général de CETRA (encaissage carton).

En 1991, Jean-Luc Guillaume est nommé directeur général de CCID, une filiale de IDEX (installation et maintenance d'équipements thermiques). A ce poste, il réorganise et développe l'activité, redresse fortement les résultats et repositionne l'image de la société.

Jean-Luc Guillaume rejoint SOMFY en 1995 en tant que directeur général de la division Accès. Durant ses quatre années de direction, le chiffre d'affaires triple. Il prend ensuite la direction des projets d'alliances "Home Automation" de SOMFY.

En 2002, Jean-Luc Guillaume propose la création du groupement io-homecontrol dont il est nommé directeur général par son conseil d'administration.

Ancien élève de l'Institut National Polytechnique de Grenoble, Jean-Luc Guillaume, 50 ans, est diplômé du HEC executive MBA CPA.