

➤ *Présentation du sponsor Bouygues Immobilier*

*Bouygues Immobilier est la société de promotion immobilière du groupe Bouygues. Nous développons des projets de logements, d'immeubles de bureaux, de commerces et d'aménagement de quartiers durables à partir de trente-neuf implantations en France et quatre à l'international. Fortement engagé en matière d'innovation et de développement durable, nous nous donnons pour mission d'apporter une vie meilleure durablement à tous ses clients, en rendant la plus agréable possible leur expérience du parcours d'achat et de l'usage qu'ils vont faire des espaces de vie et services créés pour eux.*

*Notre ambition, créateur de mieux vivre, se traduit par une exigence forte dès le premier prix, une recherche permanente de nouvelles solutions, une vision en constante évolution d'une durable esthétique et un service ainsi qu'une expérience personnalisée pour chacun de nos clients.*

*Nous élargissons en permanence les frontières de notre métier et innovons pour construire chaque jour avec les collectivités locales et les habitants une ville mixte, évolutive, économe et intelligente.*

*Nos réalisations sont la meilleure preuve de notre engagement et de notre capacité à concevoir des projets urbains à toutes les échelles, pensées en priorité sous le prisme des usages. Un savoir-faire et une expertise éprouvés chaque jour, une capacité d'écoute et compréhension qui nous permettent d'apporter des solutions aux attentes de nos clients et d'être ainsi créateur de mieux vivre.*

*BIRD, notre fonds d'investissement, investit dans nombre de start-ups.*

[www.bouygues-immobilier-corporate.com](http://www.bouygues-immobilier-corporate.com)

[www.bouygues.com](http://www.bouygues.com)

➤ *Les enjeux / contexte*

*Notre recherche permanente de nouvelles solutions et nos réalisations pensées en priorité sous le prisme des usages nous amènent à être à l'écoute de l'innovation et de ses applications pour notre métier et nos projets. Le challenge CADO est une opportunité de faire bénéficier les usagers de l'immobilier des apports du numérique.*

➤ *Les problématiques à adresser*

*Bouygues Immobilier, en considérant les espaces de vie et les services créés pour l'usage de ses clients, s'intéresse à chaque espace : l'espace privé du local, l'espace local de la communauté et l'espace public environnant. Bouygues Immobilier souhaite élargir les frontières de son métier et innover dans ces espaces.*

➤ *Le défi : IoT dans les logements*

*Les réalisations actuelles de Bouygues Immobilier, concernant l'intérieur des logements, sont "domotisées" (éclairage, volets roulants, chauffage). Une application mobile assure le pilotage.*

*Quels services ou éléments IoT à ajouter, hors mobilier, pour contribuer à augmenter le confort, garantissant une compatibilité maximum dans le temps ? Nous cherchons des projets qui adressent un des thèmes suivants :*

*1. Conciergerie numérique*

*Les conciergeries numériques sont des modèles qui proposent des services communautaires au sein d'une résidence. Les services proposés (échanges entre occupants, information sur une résidence... etc.) génèrent toutefois des charges qui précarisent leur pérennité en raison de leur remise en cause lors des réunions de copropriété. L'idée est de proposer une plateforme ouverte vers l'extérieur permettant de proposer des usages avec un modèle économique générant des revenus couvrant les charges, par exemple en associant des commerces de proximité, de la publicité ciblée, etc.*

*2. Consultation citoyenne pour l'implantation d'activité à rez-de-chaussée*

*Les citoyens d'un territoire côtoient localement des implantations immobilières en rez-de-chaussée disponibles ou prochainement disponibles ou en cours de transformation ou peuvent souhaiter des créations de services autour d'eux. Un exemple est un local commercial vide à commercialiser. L'utilisation du numérique pourrait permettre à ces citoyens d'exprimer leurs souhaits en les sollicitant sur le site concerné (flash code, borne, réseaux sociaux, iot...). Le répondant est un futur utilisateur ou client probable de la prochaine affectation du lieu/local.*

*La récupération de données, (adresse, déplacements, âge, composition du foyer...), permet en outre de justifier des zones de chalandises de la future implantation.*

- *Bouygues Immobilier mettra à disposition dans la phase de sélection et réalisation du projet :  
Un chargé de projet pour accompagner et suivre le développement et l'expérimentation.  
Un site adapté à l'expérimentation, de préférence et si possible en situation réelle.*

- *Les suites potentielles*

*Après la fin de projet, et dans la mesure où les participants sont mutuellement satisfaits des résultats, le lauréat disposera de cette référence de projet pour ses actions de marketing. Le règlement du challenge prévoit que le sponsor (Bouygues Immobilier) pourra racheter la solution développée au prix du marché. Il n'en est pas tenu.*

- *Contact du défi :*

*Johan PIVRON : [j.pivron@bouygues-immobilier.com](mailto:j.pivron@bouygues-immobilier.com)*