

Le groupe Delta Dore lance HomePilot, une nouvelle marque proposant des solutions de Smart Home destinées au marché B2C

Engagé pour la transition énergétique depuis 50 ans, le groupe, acteur majeur sur le marché de la Smart Home en Europe, poursuit son plan de développement ambitieux. Il investit pour la première fois le marché du B2C en lançant HomePilot, une marque grand public spécifiquement destinée aux bricoleurs souhaitant installer eux-mêmes des solutions simples de Smart Home. Cette nouvelle marque permet à l'entreprise d'adresser l'intégralité du marché, en complément de sa marque Delta Dore installée par des professionnels.

HomePilot, une nouvelle marque dédiée au marché B2C

En déployant HomePilot, le groupe Delta Dore **se lance pour la première fois sur le marché du B2C**. La gamme s'adresse **aux bricoleurs souhaitant aménager** eux-mêmes leurs espaces de vie avec des solutions de Smart Home. **Ce segment des "consommateurs bricoleurs" est en forte progression** et représente environ 20% du marché de la Smart Home en Europe (source Coda 2020). En effet, depuis la crise sanitaire, le bricolage s'est ancré dans les habitudes des Français : 27% d'entre eux reconnaissent bricoler plus qu'avant les confinements. *

Une tendance de fond que Delta Dore est désormais en mesure d'adresser grâce à la gamme de produits HomePilot. **Des solutions simples et efficaces**, tout à fait adaptées à cette cible des bricoleurs particulièrement **appétents au "faire soi-même"** et **sensibles aux bénéfices d'un logement connecté** (économies d'énergie et simplification du quotidien).

**Etude OpinionWay pour Alkemics*



« Je suis très heureux et particulièrement fier du lancement de HomePilot, c'est une étape importante et stratégique au service de notre ambition 2028 : devenir le leader de la Smart Home en Europe. Ce nouvel axe de développement prometteur nous permet de nous positionner sur un nouveau segment de marché. Ainsi nous nous rapprochons encore un peu plus de nos clients auprès desquels notre promesse reste inchangée quel que soit le canal de distribution : contribuer à la transition énergétique tout en améliorant le confort de vie. »

Pascal Portelli - Président du Directoire de Delta Dore



L'expertise du groupe Delta Dore au service de HomePilot

Les produits HomePilot couvrent les usages essentiels liés à la Smart Home : **la protection solaire, la gestion du chauffage et des éclairages ainsi que la détection d'ouverture**. La gamme se concentre autour d'une soixantaine de **références**, répondant efficacement aux usages quotidiens des consommateurs. Purement **'Plug&Play', ou facilement installables** par une population de bricoleurs, les produits HomePilot sont **simples d'utilisation et pilotables avec une application dédiée très intuitive**. Des tutoriels d'installation et un service clients permettent d'accompagner les consommateurs. Ils ont ainsi toutes les clefs en main pour faire leurs premiers pas dans l'univers du logement connecté et **optimiser par eux-mêmes leurs espaces de vie**.

Fort du rachat en 2021 de la société allemande Rademacher, Delta Dore s'appuie sur l'expertise e-commerce éprouvée de sa filiale pour lancer HomePilot en **France**, en **Allemagne**, en **Espagne**, en **Italie**, et aux **Pays-Bas**. La gamme est disponible à **la vente en ligne** à partir de son lancement le 22 mai 2023. Elle sera distribuée ultérieurement dans **les grandes surfaces spécialisées et grandes surfaces de bricolage**.

Les produits HomePilot sont **certifiés et garantis 2 ans**. Ils bénéficient de toute l'expertise du groupe Delta Dore dans le domaine de la Smart Home, ainsi que de ses moyens industriels et de recherche & développement, qui assurent aux clients **des produits de grande qualité**.

Sur la marque Delta Dore, une proximité client renforcée pour les professionnels

En parallèle de ce lancement, le groupe poursuit ses investissements sur la marque Delta Dore, et renforce son accompagnement auprès de ses partenaires historiques : les professionnels installant les solutions de Smart Home auprès des particuliers.

- En augmentant ses investissements marketing : + 20% par an pendant 3 ans
- En recrutant des commerciaux pour renforcer la présence sur le terrain
- En construisant une politique commerciale avantageuse pour les professionnels
- En déployant des outils digitaux facilitant les devis et projets des consommateurs auprès des installateurs partenaires.

À PROPOS DE DELTA DORE

DELTA DORE est un groupe français à dimension européenne, pionnier sur le marché du logement connecté. Depuis plus de 50 ans, il met son expertise en gestion de l'énergie et protection solaire dans les logements, au service de la transition énergétique. Au-delà de son engagement pour une responsabilité sociale et environnementale exemplaire, le groupe met la technologie au service de l'humain : il encourage un mode de vie plus durable, où économie d'énergie se conjugue avec mieux vivre, et donne à chacun les moyens de s'engager pour une sobriété positive. Les ambitions du groupe sont soutenues par un investissement important en R&D, qui représente 9% de son chiffre d'affaires chaque année. L'entreprise conjugue excellence industrielle et Made in France, et fabrique 5,5 millions de produits par an. Il adresse avec sa marque Delta Dore les consommateurs confiant leur installation à l'expertise d'un professionnel, et avec sa marque HomePilot, les adeptes du 'faire soi-même'.
www.deltadore.fr

Contacts médias - Monet + Associés pour Delta Dore

Juliette Ollivier / Marguerite Legrand

07 50 42 48 78 / 06 72 36 02 56 / deltadore@monet-rp.com

