

Première BacPro	Comment une entreprise peut-elle s'adapter à son environnement ?
NOM : Prénom :	- Présenter les principaux éléments de l'environnement de l'entreprise - Expliquer une décision d'entreprise soit pour exploiter une opportunité soit pour contrer une menace de son environnement

CONTEXTE PROFESSIONNEL

Lancée en 2022 par deux spécialistes de l'électricité et de la domotique, **CYSTEM 2.0** intervient auprès des professionnels et des particuliers en apportant leur savoir-faire et leurs compétences technologiques pour l'optimisation des constructions neuves ou existantes en économies d'énergie, sécurité et confort.



CYSTEM 2.0

6 rue Marie Blanche
64600 ANGLET
SIRET : 47975484800089
Travaux d'installation électrique dans tous locaux (43.21A)
<https://cystem.fr/>

CYSTEM 2.0 accompagne ses clients, de l'étude des besoins à la mise en service, afin d'intégrer sans contrainte les nouvelles technologies d'automatisme dans leurs bâtiments résidentiels, industriels ou tertiaires. Elle propose des systèmes sur mesure innovants et évolutifs pour un bâtiment intelligent.

CYSTEM 2.0 gère les aspects économies d'énergie, qualité de l'air, confort thermique, mais aussi sécurité, contrôle et communication.

Vous réalisez votre PFMP au sein de cette jeune entreprise aux côtés de Cyrille MERCIER, gérant de l'entreprise. Ce dernier souhaite vous présenter l'environnement d'une entreprise de domotique. Il vous confie un ensemble documentaire et vous questionne.



RÉSEAUX ÉLECTRIQUES

Nos électriciens spécialisés prennent en charge l'installation et la mise en conformité de vos réseaux électriques.



AUTOMATISATION DOMOTIQUE

De l'éclairage aux ouvertures et volets pilotés selon les données météo, automatisez votre habitat pour plus de confort et d'économie d'énergie.



ACCESSIBILITÉ

Rendez votre habitat réellement adapté au quotidien des personnes à mobilité réduite ou en situation de handicap, grâce à nos aménagements et automatisations intelligentes.



SÉCURITÉ & ACCÈS

Gérez vos accès grâce à des systèmes de contrôle : codes, badges, interphonie, alarmes et vidéosurveillance. Détectez les fuites d'eau et de gaz et coupez les appareils à distance.



TRAITEMENT D'AIR

Améliorez la qualité de votre intérieur grâce à des systèmes de ventilation performants. Simple flux, double flux ou insufflation : respirez un air plus sain.



ÉNERGIE RENOUVELABLE

Produisez votre propre électricité grâce à la force du vent et profitez d'une énergie renouvelable et locale grâce à nos solutions éoliennes adaptées à vos besoins.

Labels et partenariats



Analyse du contexte

A.1 Indiquer l'activité principale de l'entreprise CYSTEM 2.0.

L'activité principale de l'entreprise CYSTEM 2.0 est l'installation de systèmes électriques et domotiques dans tous types de bâtiments.

A.2 Identifier ses clients.

Clients professionnels et particuliers.

A.3 Citer deux exemples de services proposés.

Réseaux électriques et accessibilité.

A.4 Préciser dans quels types de bâtiments l'entreprise intervient.

Résidentiels, tertiaires et industriels

PARTIE 1 – Comprendre l'environnement de l'entreprise

1.1 Surligner dans le **DOCUMENT 1** la définition de l'environnement de l'entreprise.

Cf document

1.2 Différencier le macro-environnement du micro-environnement.

Le macro-environnement correspond à l'ensemble des éléments extérieurs généraux qui influencent l'entreprise (politique, économie, société, technologie, écologie, législation). Le micro-environnement regroupe les acteurs proches de l'entreprise comme les clients, les fournisseurs, les salariés ou les concurrents.

1.3 Compléter le tableau d'analyse de l'environnement externe grâce à la méthode PESTEL (**ANNEXE 1**) à l'aide des **DOCUMENTS 2 et 3**

Cf document

PARTIE 2 – Étude du marché

2.1 Identifier le marché étudié dans le document.

Le marché étudié est celui de la domotique en France.

2.2.1 Citer les principaux offreurs du marché

De grandes entreprises comme Schneider Electric, Legrand, Engie ou TotalEnergies, ainsi que des start-up et installateurs spécialisés comme CYSTEM 2.0.

2.2.2 Citer le(s) demandeur(s)

Elle est portée par les particuliers et les entreprises qui souhaitent rendre leurs logements ou locaux plus confortables, sécurisés et économes en énergie

2.3 Indiquer le poids économique du marché.

Le marché est estimé entre 2,3 et 2,6 milliards d'euros en 2025



2.3 Relever les produits/services les plus distribués sur le marché.

Les systèmes de chauffage et d'éclairage connectés, les alarmes, les caméras et les serrures intelligentes.

2.4 Identifier les perspectives d'évolution sur ce marché.

Croissance prévue jusqu'à 10 milliards d'euros en 2030. Les perspectives d'évolution sont très favorables grâce à la baisse des coûts, l'innovation technologique et les réglementations environnementales comme la RE2020.

2.4 Citer deux facteurs expliquant le dynamisme du secteur.

Baisse des prix, la démocratisation technique (facilité, compatibilité des matériels)

2.5 Justifier si ce marché est un monopole au regard du nombre d'acteurs sur le marché

Il existe de nombreux acteurs concurrents. On parle plutôt d'un marché concurrentiel

PARTIE 3 – Analyser la demande

DOCUMENT 4

3.1 Identifier les principaux demandeurs de solutions domotiques en France.

Les particuliers, notamment les jeunes et les personnes souhaitant sécuriser ou moderniser leur logement. Les entreprises et les collectivités s'y intéressent aussi pour leurs bâtiments intelligents.

3.2 Préciser leurs principales motivations à acquérir des systèmes connectés.

Les principales motivations sont la recherche d'économies d'énergie, la sécurité, le confort et le gain de temps.

3.3 Identifier les principaux freins à l'achat.

Le prix, la peur des pannes, la protection des données des utilisateurs



PARTIE 4 – Étudier les labels et les normes chez CYSTEM 2.0

DOCUMENTS 6 et 7.

4.1 Démontrer que les labels représentent des atouts :

- Pour gagner des parts de marchés :

Les labels rassurent les clients et permettent d'accéder à des marchés publics. Ils valorisent aussi l'image de qualité.

- Pour conquérir de nouveaux segments du marché :

La sécurité (télésurveillance) et l'accessibilité, ouvre la voie vers un segment dédié à la perte d'autonomie (personnes âgées) ou à mobilité réduite.

- Pour fidéliser la clientèle :

Les labels certifient un haut niveau de qualité et d'installation, ils permettent aux clients d'avoir confiance dans les solutions proposées par CYSTEM 2.0

PARTIE 5 – Analyse de la stratégie de CYSTEM 2.0

Documents : PESTEL, tendances du marché et analyse de la demande

5.0 Démontrer comment l'entreprise CYSTEM 2.0 a su saisir les opportunités offertes par le marché de la domotique au regard de la diversité des services proposés.

L'entreprise CYSTEM 2.0 propose un ensemble de services qui permet de répondre aux attentes des clients (professionnels, particuliers).

Elle offre des solutions confortables et moins énergivores, elle favorise l'accès aux personnes à mobilité réduite ou handicapées, elle développe une offre de sécurité et un contrôle des accès.

Au-delà de cette offre domotique, elle propose des services d'électricité, de traitement de l'air et d'énergie renouvelable.

Ses labels et certifications permettent de valoriser leur savoir-faire et la qualité de leurs installations.



DOCUMENT 1 – Comprendre l'environnement de l'entreprise

L'environnement représente l'ensemble des éléments externes susceptibles d'influencer son activité et son comportement. Cet environnement peut avoir un fort impact sur la prise de décision de l'entreprise ; sa connaissance est donc un préalable essentiel à toute prise de décision.

Le macro-environnement désigne l'environnement général au sein duquel l'entreprise évolue. Il s'agit des caractéristiques générales de l'économie et de la société qui peuvent influencer l'entreprise : la démographie, l'économie, la réglementation, les ressources naturelles, la technologie, la culture.

Il se distingue du micro-environnement, qui est constitué par tous les éléments proches de l'entreprise et qui ont une influence directe sur elle. Il s'agit, par exemple, des salariés, des clients, des concurrents, des fournisseurs de l'entreprise.

Source : <https://www.inseec.com/faq/management-lenvironnement-de-lentreprise/>

DOCUMENT 2 - Les entreprises de domotique face à un environnement de plus en plus complexe



Aujourd'hui, de plus en plus d'entreprises se développent sur le marché de la domotique, mais elles évoluent dans un environnement complexe, influencé par de nombreux facteurs extérieurs.

Sur le plan politique, les pouvoirs publics encouragent les solutions permettant de réduire la consommation d'énergie et de favoriser le confort des habitants. En France, par exemple, certaines aides financières (comme *MaPrimeRénov'*) incitent les particuliers à moderniser leur logement.

Sur le plan économique, le marché de la domotique est en forte croissance. Les prix des objets connectés ont baissé, ce qui rend ces technologies plus accessibles. Cependant, le coût d'installation peut rester un frein pour certaines familles. Les entreprises doivent donc trouver un équilibre entre qualité et prix, tout en restant compétitives face à de grandes marques internationales.

Le facteur sociologique joue également un rôle important. Les consommateurs recherchent plus de confort, de sécurité et d'autonomie. Le vieillissement de la population encourage le développement de systèmes d'aide à domicile, de télésurveillance, tandis que le télétravail pousse à rendre les logements plus connectés et efficaces. Les attentes changent, et les entreprises doivent s'adapter à ces nouveaux modes de vie.

Sur le plan technologique, les innovations sont rapides. L'intelligence artificielle, l'Internet des objets (IoT) et les réseaux sans fil permettent de créer des systèmes plus performants, capables d'apprendre les habitudes des utilisateurs. Mais cette évolution constante oblige les entreprises à innover en permanence et à former leurs salariés à de nouvelles compétences techniques.

Les enjeux écologiques sont eux aussi essentiels. La domotique peut contribuer à réduire la consommation d'énergie en adaptant le chauffage, la lumière ou la climatisation selon la présence des occupants. Les entreprises doivent proposer des produits respectueux de l'environnement, à faible consommation électrique et fabriqués dans une démarche durable.

Enfin, sur le plan légal, les entreprises doivent respecter des normes précises : sécurité électrique, compatibilité entre appareils, mais aussi protection des données personnelles (collecte d'informations sur les utilisateurs). **Source : auteur**



ANNEXE 1 - Analyse de l'environnement : la méthode PESTEL

PESTEL	Facteurs extérieurs pouvant influencer l'entreprise
P olitique	
É conomique	
S ocial	
T echnologique	
É cologie	
L égislation	



DOCUMENT 3 – Le marché de la domotique en France

La domotique s'impose comme un standard dans les constructions neuves françaises, avec une forte progression dans le résidentiel et le tertiaire. Les attentes principales se concentrent sur l'optimisation énergétique, qui représente désormais 45% des demandes, suivie par la sécurité (30%) et le confort personnalisé (25%). Les jeunes générations (moins de 35 ans) restent les plus fortement équipées avec 90% possédant au moins un appareil connecté, mais la demande s'ouvre progressivement à tous les profils grâce à la démocratisation technique et à la baisse des coûts.

➤ Quels sont les segments de marché les plus porteurs ?

Le segment sécurité affiche la croissance la plus dynamique avec 13 % par an, porté par un fort volume de caméras, alarmes et serrures intelligentes. Le segment confort et l'automatisation arrive en seconde position suivi de près par le contrôle d'éclairage intelligent.

➤ Quelle est la taille estimée du marché français de la domotique ?

Le marché français de la domotique représente entre 2,3 et 2,6 milliards d'euros en 2025, avec des prévisions atteignant 10 milliards d'euros en 2030. Cette croissance exceptionnelle de 9 % par an s'appuie sur plusieurs facteurs : l'obligation réglementaire (RE2020), la démocratisation des prix et l'amélioration de l'interopérabilité des systèmes.

➤ Quels acteurs dominent actuellement le marché français ?

Les grands groupes français Schneider Electric et Legrand dominent le marché en tant qu'intégrateurs de solutions globales. Les énergéticiens Engie et TotalEnergies se positionnent fortement sur la gestion énergétique intelligente via des partenariats stratégiques avec des start-up innovantes. Ils représentent environ 25% du marché en valeur.

Les distributeurs généralistes comme Leroy Merlin (packs et box domotiques) et Rexel (distribution professionnelle) contrôlent les canaux de commercialisation grand public et professionnel respectivement.

Les start-up françaises spécialisées connaissent une croissance importante en nombre mais conservent encore une faible part de marché en valeur comparée aux grands groupes établis. Les installateurs spécialisés demeurent le principal canal pour les solutions complexes haut de gamme.

Source : <https://www.la-maison-connectee.fr>

DOCUMENT 4 – Les structures de marché

Monopole	Oligopole	Concurrentiel
Pas de concurrence, un seul offreur sur le marché (Microsoft)	Peu de concurrence sur le marché (Téléphonie Mobile en France)	Forte concurrence entre les offeurs

Effets :

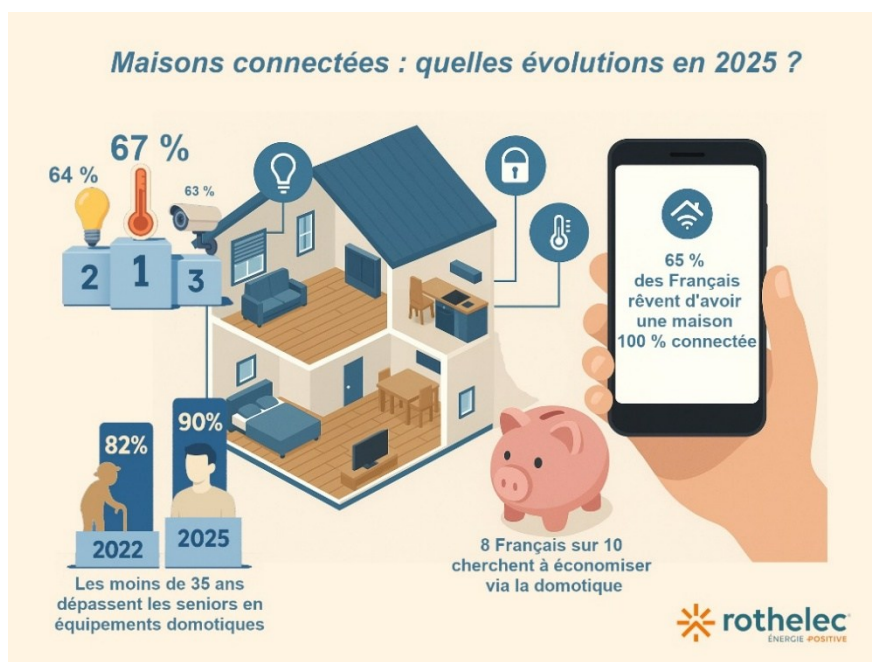
- Monopole : une seule entreprise domine : les prix sont élevés, faible innovation, inefficacité et abus de pouvoir.
- Oligopole : quelques grandes entreprises dominent → risque d'entente, prix élevés et concurrence limitée.



DOCUMENT 5 - Maisons connectées : la domotique séduit de plus en plus les Français

Une enquête Rothelec révèle que 65 % des Français souhaitent vivre dans une maison entièrement connectée, contre 63 % en 2022.

En trois ans, la part des foyers sans aucun appareil domotique est passée de 19 % à 14 %. Si les plus de 50 ans restaient les plus équipés en 2022, ce sont désormais les moins de 35 ans qui mènent la danse avec près de 90 % d'entre eux disposant d'au moins un objet connecté. Une tendance qui reflète une appétence technologique croissante chez les jeunes adultes.



Les usages les plus plébiscités n'ont guère changé depuis 2022. La régulation de la température reste la fonction préférée des utilisateurs (67 %), suivie de près par la gestion des lumières (65 %) et la sécurité (64 %). Ces priorités traduisent une certaine maturité dans les attentes des consommateurs.

La première raison invoquée pour s'équiper en domotique est désormais la recherche d'économies d'énergie, un critère cité par 81 % des répondants en 2025, contre 59 % en 2022. Un bond significatif, probablement lié au contexte économique et à la hausse des coûts de l'énergie. La sécurité arrive en deuxième position (77 %), suivie du confort (63 %) et du gain de temps (53 %).

Si les équipements sont désormais jugés plus faciles à installer et utiliser (64 % trouvent cela complexe en 2025, contre 75 % en 2022), le frein principal reste le prix : 84 % des personnes interrogées estiment que le coût est trop élevé, en nette hausse par rapport à 2022 (61 %).

Cette perception influence directement le budget alloué à la domotique : seuls 49 % des répondants sont prêts à dépenser plus de 100 €, contre 57 % il y a trois ans.

En 2025, 65 % des Français se disent favorables à une maison totalement connectée, contre 63 % en 2022.

Les réfractaires sont en baisse (27 %, contre 32 %), même si les indécis progressent légèrement (8 %). Ces chiffres démontrent une acceptation croissante de la domotique, malgré des interrogations encore présentes autour de la sécurité des données (74 %) et de l'utilité perçue des équipements (46 %).

<https://www.batiweb.com/actualites/smart-home/maisons-connectees-la-domotique-seduit-de-plus-en-plus-les-francais-46464>



DOCUMENT 6 – Les labels de l'entreprise CYSTEM 2.0

Label	Logo	Objectif principal	Intérêt pour l'entreprise (CYSTEM 2.0)
RGE – Reconnu Garant de l'Environnement		Garantir la qualité et la fiabilité des entreprises réalisant des travaux favorisant la performance énergétique	- Permet aux clients de bénéficier d'aides publiques (MaPrimeRénov', éco-PTZ) - Valorise l'image d'entreprise responsable et compétente Obligatoire pour certains marchés publics ou subventionnés
Artisans de l'Autonomie		Valoriser les artisans formés à l'aménagement des logements pour les personnes âgées ou à mobilité réduite	- Atteste du savoir-faire en accessibilité - Renforce la crédibilité sur le marché du maintien à domicile Complémentaire avec la domotique (volets, éclairage, sécurité automatisés)
Qualifelec		Certifier la compétence technique et la conformité des installations électriques et domotiques	- Label reconnu par la filière électrique - Donne confiance aux clients (qualité, sécurité) Peut ouvrir l'accès à certains marchés professionnels (tertiaire, collectivités)

DOCUMENT 7 – La norme RE2020

La RE2020 (Réglementation Environnementale 2020) s'applique à toutes les nouvelles constructions depuis 2022. Elle vise à réduire la consommation d'énergie, limiter l'impact carbone et améliorer le confort thermique des bâtiments. Les constructions doivent désormais utiliser des énergies renouvelables (solaire, éolien, pompe à chaleur...) et des matériaux durables. Elles doivent également éviter la surchauffe en été grâce à une meilleure isolation et à une gestion intelligente du climat intérieur. Cette réglementation encourage le développement de bâtiments à énergie positive : ils produisent plus d'énergie qu'ils n'en consomment. Les entreprises du bâtiment doivent donc adapter leurs pratiques et leurs équipements à ces nouvelles exigences.

Source : https://www.ecologie.gouv.fr/sites/default/files/documents/guide_re2020

