

NOUVEAUTÉ

# TÉLÉSURVEILLANCE ET TÉLÉASSISTANCE

Quelles évolutions de l'offre et du marché ? Quelle place dans les stratégies des assureurs ?

## Découvrez dans cette étude :

- ▶ **Un panorama des acteurs des marchés** de la télésurveillance résidentielle et de la téléassistance
- ▶ **Une enquête exclusive** pour comprendre les ressorts de la demande, les canaux de distribution privilégiés et ses futures évolutions
- ▶ **Les stratégies de distribution et de diversification** des acteurs du marché



### SURVEY

Une enquête online auprès des particuliers pour évaluer le taux de pénétration, l'image de la télésurveillance et de la téléassistance, la propension à payer...

# CAPTER LA DYNAMIQUE DU MARCHÉ



**Hélène Meziani**

Directrice Editoriale



@helene\_meziani

La télésurveillance et la téléassistance ont connu une croissance forte ces dernières années, portées à la fois par l'innovation technologique, les évolutions démographiques mais aussi par le développement de l'offre et les efforts marketing, en particulier des assureurs mais aussi des autres intervenants du marché. La télésurveillance a également bénéficié de la montée du sentiment d'insécurité mais aussi du développement de la location de logements entre particuliers tandis que la téléassistance profite de la volonté croissante des seniors de pouvoir rester à domicile.

La télésurveillance comme la téléassistance font partie de longue date des stratégies des assureurs, qui commercialisent ces offres à côté de leurs contrats habitation, santé, prévoyance, dépendance... avec ou sans remises en cas de cross-selling. Ils font face à la concurrence d'acteurs spécialisés et depuis quelques années par un retour en force des opérateurs télécoms. Free a par exemple lancé avec Qiara une offre de télésurveillance décrite comme « une offre choc » par Le Parisien.

Quel rôle de la télésurveillance résidentielle et de la téléassistance dans les stratégies des assureurs ? Quelles évolutions du contenu des offres et des positionnements tarifaires ? Quelles conséquences sur le contexte concurrentiel ? Quels sont les acteurs les mieux positionnés pour profiter de la croissance du marché ? Quels sont les forces et les faiblesses des différents intervenants ? Quelles stratégies de diversification ? Comment la télésurveillance peut s'inscrire dans une stratégie plus globale de prévention des risques pour les assureurs ?

Ce sont les principales questions auxquelles notre étude répond.

Une étude en partenariat avec



## Méthodologie



### QUANTI B2C

Une enquête quantitative auprès de deux panels :

- Un panel représentatif de la population française de 2 000 personnes
- Un panel de 1 000 seniors.

Ces enquêtes ont été réalisées sur l'access panel online Maximiles de Bilendi, acteur européen de la collecte de données.



### BUSINESS CASES

Les fiches d'identité des principaux fournisseurs et de nombreuses études de cas pour illustrer les stratégies de distribution et de diversification des intervenants des marchés de la télésurveillance résidentielle et de la téléassistance.



### UNE ÉTUDE TERRAIN

Des interviews avec des fournisseurs de systèmes de télésurveillance résidentielle et de téléassistance et avec des assureurs.



PHOTO: JÁN ZIVKOVIC

## Plan de l'étude

### Aller à l'essentiel : synthèse de l'étude

#### Le contour des marchés de la télésurveillance résidentielle et de la téléassistance

Télésurveillance résidentielle et téléassistance : définitions, technologies utilisées...

Les intervenants du marché et leur rôle : distributeurs, fournisseurs, fabricants des équipements, partenaires...

Les fiches d'identité et le positionnement des principaux acteurs

Focus sur la place de la télésurveillance et de la téléassistance pour les assureurs

#### Les ressorts de la demande de la télésurveillance résidentielle et de la téléassistance

Cette partie s'appuie sur une enquête réalisée auprès de 2 panels :

- Un panel représentatif de la population française de plus de 18 ans
- Un panel représentatif de la population de seniors

L'objectif de cette enquête est d'évaluer le taux de pénétration, l'image de la télésurveillance et de la téléassistance, la propension à payer, les canaux de distribution privilégiés par profil... et d'analyser les perspectives d'évolution du marché.

#### Enjeux et stratégies des acteurs de la télésurveillance résidentielle et de la téléassistance

Les forces et faiblesses des différents intervenants

Le contexte concurrentiel et ses évolutions : nouveaux entrants, retour en force des opérateurs téléphoniques, nouveaux partenariats...

Les stratégies de distribution et de différenciation des offres

La diversification : la télésurveillance pour les entreprises et les travailleurs isolés, la prévention des risques de l'habitat...

#### Parmi les acteurs analysés

Allovie

Apicil

Arkéa Assistance

Bluelinea

CDT Sécurité

Covéa

Crédit Mutuel

Direct Assurance

Free

Generali

Géoville

Homiris

IMA Protect

Maif

Mister Santé

Noviacare

Orange

Présence Verte

Qiara

Sepsad

Sérélia

SFR

Sonaide

Telegrafik

Verisure

Et bien d'autres encore !



### PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

#### Offres

- ▶ Télésurveillance résidentielle
- ▶ Téléassistance

▶ Rendez-vous sur notre site [www.lesechos-etudes.fr](http://www.lesechos-etudes.fr) pour télécharger un extrait et consulter le plan détaillé de l'étude



### QUI SOMMES-NOUS ?

Depuis plus de 35 ans, **Les Echos Etudes** aide les décideurs à anticiper les tendances de leur marché et capter de nouvelles opportunités d'affaires.

Tendances émergentes, scénarios prospectifs, valorisation de marchés, data inédites : nos études vous permettent de prendre un temps d'avance !

Découvrez, également, nos offres sur-mesure pour :

- vous accompagner dans la mise en œuvre de votre plan stratégique : estimation de potentiel, positionnement d'offre, insights consommateurs...
- valoriser votre expertise et répondre à vos enjeux de communication grâce à nos baromètres et études co-brandées.

### CES ÉTUDES POURRAIENT ÉGALEMENT VOUS INTÉRESSER :

- ▶ **Distribuer l'assurance**  
Nouveaux modèles, pressions réglementaires, digitalisation, partenariats dans et en dehors du secteur de l'assurance... : comment évolue le paysage de la distribution d'assurance ?
- ▶ **Le marché de la prévoyance**  
Comment démocratiser les contrats de prévoyance ?
- ▶ **L'observatoire des mutuelles 45**  
Comment réussir une croissance rentable ?

### Bon de commande

## Télésurveillance et téléassistance

#### Version PDF

- Pour 1 utilisateur\*  
3 150 € HT - 3 323,25 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 2 à 5 utilisateurs\*  
4 095 € HT - 4 320,22 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 6 à 10 utilisateurs\*  
4 725 € HT - 4 984,88 € TTC (TVA à 5,5%)
- Plus de 10 utilisateurs\*, nous contacter

#### Version papier

- 3 150 € HT - 3 323,25 € TTC (TVA à 5,5%)

#### Option papier

- Oui, je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour 315 € HT (TVA à 5,5%) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.

Nombre d'exemplaires : .....

#### Option présentation orale de l'étude par l'expert auprès de vos équipes.

- Pour une présentation personnalisée, nous vous proposons un accompagnement sur-mesure.

Contactez nous au 01.49.53.63.00

Email : [etudes@lesechos.fr](mailto:etudes@lesechos.fr).

#### Coordonnées de l'utilisateur final

(Si plusieurs utilisateurs, nous communiquer leurs coordonnées accompagnées de ce bon de commande)

Nom : ..... Prénom : .....

Fonction : ..... Société : .....

Adresse : .....

Tél : ..... E-mail : .....

#### Facturation

Société : .....

Adresse : .....

E-mail : .....

SIRET : .....

#### Règlement

- Virement (RIB 31489/00010/00219548733/47 Crédit agricole - CIB)
- Chèque à l'ordre des Echos Solutions
- Carte bancaire sur [lesechos-etudes.fr](http://lesechos-etudes.fr)
- Règlement à réception de facture

Date : ...../...../..... Signature : .....

\* L'article L.122-5 du Code de la propriété intellectuelle n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective. En complétant ce formulaire, j'accepte les conditions générales de ventes et d'utilisation qui sont disponibles sur le site [www.lesechos-etudes.fr](http://www.lesechos-etudes.fr)

Les Echos Etudes collecte et traite vos données personnelles aux fins de gestion de votre commande. Si vous y consentez, vos données, notamment votre numéro de téléphone, pourront être utilisées à des fins de prospections commerciales par le groupe Les Echos Le Parisien et/ou ses partenaires.

Conformément à la réglementation en vigueur, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, d'opposition, de limitation, de suppression et de portabilité de vos données.

Pour en savoir plus sur vos droits et nos traitements, consultez notre politique de confidentialité sur notre site internet [www.lesechos-etudes.fr](http://www.lesechos-etudes.fr)

Si vous souhaitez recevoir de notre part des offres de produits et services analogues, vous pouvez cocher cette case

Si vous souhaitez recevoir les offres de Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case

Si vous souhaitez recevoir les offres des partenaires du Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case

