Capital
Juillet 2019

DOSSIER SPÉCIAL
HABITAT

Toutes les études convergent, soulignant le très fort attachement des Français à leur logement. Peut-être en raison des inquiétudes sur l'avenir, et malgré les pressions sur le pouvoir d'achat, l'habitat et la pierre représentent à la fois leur dépense prioritaire et leur valeur refuge

Entre l'espérance de vie qui s'est allongée, l'aménagement du temps de travail et la diffusion des nouvelles technologies, les raisons de rester chez soi n'ont cessé de se multiplier.

On assiste également au transfert vers la maison d'une profusion d'activités, autrefois pratiquées uniquement à l'extérieur : loisirs, communication, courses, sport etc. Sans oublier l'activité professionnelle, puisque les frontières entre bureau physique et virtuel tendent à disparaître. L'habitat représente à la fois un lieu privilégié pour la vie de famille, la construction de soi et le partage avec les autres.

La conséquence ? Près d'un Français sur deux envisageait de mener en 2019 des projets nécessitant un budget important, notamment les jeunes (18/34 ans) à 58%, à en croire une étude CSA/Cofidis. Et parmi les plus cités, venait en tête celui d'améliorer son habitat, pour un tiers des Français, dont : décorer son logement (à 23%, pour 1624 euros en moyenne), rénover son cadre de vie (à 20% pour 7118 euros en moyenne), acheter des meubles (à 20%, pour 1299 euros en moyenne).

Autre tendance récurrente, qui va de pair : l'immobilier persiste à être l'un des investissements préférés des Français. Il est jugé plus sûr par une majorité d'entre eux, notamment face aux placements financiers.

En particulier, il représente une solution équilibrée et évolutive, pour qui souhaite se constituer un patrimoine.

SCS Sentinel

La technologie au service des particuliers

Filiale du Groupe URMET, leader en interphonie, SCS Sentinel propose des produits technologiques destinés aux particuliers. Stéphane GARREAU, directeur opérationnel nous parle de cette entreprise en pleine croissance.

Quel est votre cœur de métier ?

SCS Sentinel, située en Vendée, est dédiée à 100% aux particuliers pour tout ce qui concerne l'accès, la sécurité et l'habitat. Elle propose notamment des motorisations de portails, des interphones et des carillons.

Qui sont vos clients et quels sont leurs besoins ?

Nous sommes présents dans 98% des enseignes de bricolage du territoire français. Nos clients apprécient la facilité d'installation et d'utilisation de nos produits, qui restent abordables. Nos équipes élaborent des notices détaillées et si besoin nous mettons également à disposition une assistance technique téléphonique.

Quels sont vos enjeux de développement ?

Le marché de l'habitat est en pleine mutation. Nous connaissons aujourd'hui une accélération du rythme des innovations technologiques. Notre principal enjeu est de les adapter aux besoins réels des consommateurs.

Nous mettrons très bientôt à disposition une nouvelle gamme de motorisations de portails pilotables par smartphones ; ainsi que la nouvelle gamme complète d'interphones vidéo avec écrans tactiles VisioDoor 2.0. Dans une démarche éco-responsable, nous poursuivons également le développement de notre gamme de carillons sans pile sans fil EcoBell. Une innovation à laquelle nos clients sont sensibles du fait de son extrême simplicité : la force de l'appui sur le bouton se convertit en énergie comme par magie !

SCS sentinel

www.scs-sentinel.com