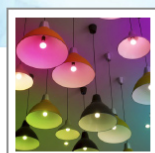




## Lauréate du Pass French Tech

### AwoX Groupe



SMART HOME



HIFI & STREAMING AUDIO



DOMOTIQUE



SECURITÉ & ACCESSOIRES ÉLECTRIQUES

### L'ESSENTIEL

Spécialiste européen de la Smart Home (Maison intelligente), AwoX démocratise les produits connectés pour la maison à usage du grand public : éclairage connecté sous la marque AwoX, surveillance vidéo sous la marque Chacon, gestion de la domotique sous la marque DIO, et audio haute-fidélité (Hi-fi) et streaming audio sous la marque Cabasse.

## **L'ENTREPRISE EN 4 QUESTIONS**

### **Quelle est l'activité d'AwoX ?**

Le Groupe AwoX fournit à la fois les logiciels de connectivité de 350 millions d'appareils (HTC, Loewe, ASUS ou Honda) mais surtout des produits pour les segments les plus dynamique de la Smart Home : 2 millions d'ampoules et systèmes d'éclairage connecté vendus depuis 2014, 3 millions de prises connectées, 500 000 caméras Chacon. Ainsi, les produits du groupe AwoX ont représenté en 2018, plus d'un produit vendu toutes les dix secondes. Ce succès tient à l'émergence des smartphones et des assistants vocaux : la configuration des produits AwoX se fait en quelques secondes via une application dédiée, et se contrôlent à la voix.

### **En quoi AwoX a-t-elle un potentiel d'hypercroissance ?**

AwoX dispose de quatre marques établies sur le marché du Smart Home, un marché dont la croissance a été de +39% en 2018 (Source : Future Source Consulting). Cette croissance est même supérieure sur les différents segments sur lesquels évoluent les marques du groupe : +46% sur l'éclairage connecté, +56% sur l'énergie et solutions pour le confort de la maison, +43% sur la sécurité et +91% sur l'audio connecté. En 5 ans, le groupe a créé une marque leader du lighting connecté (AwoX), et a acquis en parallèle des marques historiques fortes, accompagnant leur transition dans la connectivité. En 5 ans, la société est passée d'un chiffre d'affaires de 6 M€ à plus de 32 M€ fin 2018 (donnée pro forma), soit une croissance annuelle moyenne de 40%.

### **Quel est votre projet de développement pour 2019 et les trois ans à venir ?**

Avec un taux de pénétration des produits connectés qui atteint désormais près de 5%, nous entrons désormais dans la phase d'inflexion du marché, avec de fortes accélérations au niveau des volumes.

En s'appuyant sur nos compétences technologiques en matière de connectivité sans-fil, le groupe entend opérer progressivement la transition des produits sans-fils radiofréquence de Groupe Chacon vers ces technologies, à l'image de ce qui a été réalisé avec succès dans l'audio avec Cabasse.

D'autre part, nous allons poursuivre le déploiement de notre réseau de distribution au travers des canaux de vente de Chacon dans les grandes

surfaces de bricolage (GSB) européennes et au travers de nos Shop-in-Shop Cabasse. Nous allons aussi étendre nos partenariats avec des groupes leaders des télécommunications, de l'énergie mais aussi dans des segments complémentaires de la Maison Intelligente.

### **Qu'attendez-vous du dispositif "Pass French Tech" ?**

Grâce à nos deux précédentes reconnaissances du Pass French Tech, nous avons étendu notre notoriété auprès des partenaires financiers mais aussi des industriels et de la presse. Ce label Pass French Tech va nous permettre de conforter notre position de leader européen dans nos segments sur le marché en très forte expansion du Smart Home.