

électro

Le magazine de la filière électrique

magazine

N° 76 - MAI 2015

www.electromagazine.fr - ISSN 1779-9899 - 9.00 €

NOUVEAU



BIOSYS

Découvrez notre nouvelle gamme de lecteurs biométriques dernière génération...

 **CDVI**

Le choix de l'installateur

Voir page 13

Profession installateur/ prescripteur

Henri intégrateur domotique :
un service de luxe pour
un métier du bâtiment

Profession fabricant

Havells Sylvania :
la prescription au cœur
de la stratégie
de développement

Profession négociant

Ergelec Service : toujours
s'adapter aux besoins
des professionnels

Technologie

La protection foudre,
c'est l'assurance tous
risques des électriciens

Produits et nouveautés

Éclairage : BEG lance
le détecteur Dali compact
prêt à poser



Michaël et Lionel Sherman

Électro Magazine - Comment passe-t-on d'un métier d'artisan électricien à intégrateur en domotique ?

Lionel Sherman - L'entreprise a été créée dans les années 1960 par mon père, Henri, et aujourd'hui, c'est la troisième génération qui arrive, puisque mon fils a intégré la société il y a maintenant quatre ans. En 1982, j'ai repris l'activité de mon père en gérant des chantiers électriques durant une dizaine d'années, tout en poursuivant des études de gestion en complément de mon BTS d'électrotechnique. Très vite, je me suis intéressé aux nouvelles technologies. Dans les années 1990, prémices de la domotique, il n'y avait pratiquement rien de commercialisable en France, j'ai alors pris la décision d'importer du matériel des États-Unis. C'est comme ça que j'ai commencé à réaliser mes premières installations domotiques. À l'époque, la clientèle qui nous sollicitait pour ce type de réalisations était plutôt aisée. Nous avons continué sur cette voie pour devenir, dès les années 2000, un acteur français majeur du marché de la domotique haut de gamme. Aujourd'hui, avec mon fils Michaël, nous participons activement au développement de cette entreprise familiale.

Avez-vous conservé ce segment du haut de gamme, un marché que l'on peut qualifier de niche ?

Lionel Sherman - Tout à fait. Comme je vous le précisais, nos premières installations domotiques ont été réalisées chez des clients exigeants. Je dois préciser aussi que, durant la décennie 1990-2000, le métier d'électricien, sa technicité et ses prix ont été largement dépréciés. La profession n'a pas réagi. J'ai compris qu'il fallait apporter beaucoup plus à nos clients que simplement de l'exécution : du conseil, un réel savoir-faire, de la technicité et des services. Par ailleurs, nous nous adressons à une clientèle de luxe et notre approche est différente. À l'instar du personnel d'un grand palace, nous devons être à la hauteur, irréprochables et pouvoir satisfaire toute demande, aussi complexe soit-elle.

Quels sont vos atouts pour répondre et satisfaire toutes ces sollicitations ?

Lionel Sherman - Il faut déjà s'entourer d'équipes compétentes et formées à ce type de qualité de prestation. Nous avons aujourd'hui 30 employés répartis sur trois sites : Paris, Montpellier et Cannes. En plus d'avoir des équipes de techniciens hautement qualifiés, nous



Exemple d'une réalisation

Henri intégrateur domotique : un service de luxe pour un métier du bâtiment

Telle est la devise de Lionel Sherman, P-DG de la société Henri. Passionné, intuitif, visionnaire, il a été l'un des éminents pionniers de la domotique en France dans les années 1990. Toujours soucieux d'apporter les meilleurs services à ses clients, il nous explique comment il a métamorphosé l'entreprise d'électricité artisanale parisienne, transmise de père en fils, en l'une des plus connues et reconnues du monde de la domotique.

avons créé, il y a dix ans, un bureau d'études composé d'ingénieurs afin d'apporter des conseils d'experts aux clients et ainsi de concevoir des installations domotiques sur mesure. Enfin, un service technique est chargé de réaliser la programmation personnalisée des systèmes intelligents, puis de configurer les équipements, de gérer la mise en service chez le client et d'assurer le service après-vente.

Nous avons également plusieurs showrooms, dont un à Montpellier et un que nous allons ouvrir très prochainement à Cannes.

Comme je le précise souvent, toutes nos équipes sont constamment soucieuses d'apporter un service de luxe pour un métier du bâtiment. Technicité, simplicité et esthétique résument assez bien les engagements que nous pouvons promettre à nos clients.

J'aimerais également insister sur l'importance de la formation. Elle est encore plus indispensable dans notre métier. Sachez que j'y consacre plus de 3 % de mon chiffre d'affaires.

Des projets, des ambitions ?

Lionel Sherman - Nous inscrivons à notre palmarès six titres de lauréat ou finaliste de concours de conception et réalisation d'installations domotiques. Depuis 2010, notre croissance est forte et nous avons de nombreux projets en cours d'exécution.

L'un des plus médiatisés est le Penthouse de la tour Odéon, à Monaco, un appartement de 3 300 mètres carrés, annoncé comme le plus cher au monde au mètre carré. La compétition était mondiale et nous avons été retenus pour la partie domotique et audiovisuelle.

Enfin, nous travaillons également sur un chantier au Luxembourg, le projet le plus complet et le plus abouti que nous ayons jamais réalisé jusqu'ici. ■

Propos recueillis par Jean-Marc Loison