

INTERVIEW

# Franck Pichereau

## « Nous n'avons jamais connu une telle dynamique »

PROPOS RECUEILLIS PAR : STÉPHANIE DREUX-LAISNÉ



*Franck Pichereau,  
Président de Nice France*

Le nouvel écosystème de Nice est axé sur l'innovation au service d'un usage simplifié pour l'utilisateur. Outre le portail et la porte de garage, pour lesquels la marque a innové avec ses solutions Hi-Speed et LoRa (longue distance, commande jusqu'à 1 km), le groupe ambitionne d'être l'un des deux leaders sur la protection solaire, en résidentiel comme dans le tertiaire, et un acteur référent à l'intérieur de l'habitat, via la maison connectée avec le lancement de Yubii Home.

### **Quelles sont les positions de Nice sur le marché français ?**

Toutes marques confondues, le Groupe Nice pèse 60 M€. La filiale Française, en tant que telle (marques Nice et Elero) emploie 110 salariés et atteint les 44 M€, avec une part de marché estimée de 18% sur les automatismes pour portes de garage et portails. Notre ambition vise les 100 M€ à 5 ans pour Nice France, avec deux principaux leviers de croissance : la motorisation de la

protection solaire et la smart home. Cette année, Nice France affiche d'excellents résultats, en effet nous bénéficions d'une augmentation de 50% de notre chiffre d'affaires, ce qui correspond à une augmentation de +43% par rapport à 2019. C'est une situation assez unique sur le marché qui est le fruit d'une nouvelle organisation interne alliée à notre nouvelle offre produit. Le marché sur lequel nous évoluons aujourd'hui est un marché mature. La marque Nice France gagne de la notoriété auprès de la cible des



*Yubii Home est une nouvelle expérience de la maison intelligente qui permet de contrôler le confort et la sécurité d'une maison. © Nice*

particuliers, gage de la reconnaissance de la qualité de nos produits. Tous les canaux de notre activité bénéficient de cette croissance. En plus de 20 ans d'activité chez Nice France, je n'ai jamais connu une telle dynamique. Notre nouvelle organisation, nos nouvelles solutions associées au contexte sanitaire qui dynamise la rénovation de l'habitat, c'est un parfait alignement des planètes. La solution solaire que nous avons lancée en 2020 génère des commandes importantes et nous nouons de nouveaux partenariats avec des industriels qui démarrent une collaboration avec cette solution solaire mais s'aperçoivent ensuite que l'ampleur de notre offre produits correspond à leurs besoins. Nous avons jusqu'ici une déficience en termes de communication et de notoriété alors qu'un grand nombre de consommateurs utilise nos solutions sans le savoir. Nous avons longtemps souffert d'un manque de notoriété auprès du grand public.

#### **Au niveau commercial, y a-t'il des particularités régionales ?**

Nous couvrons tout l'hexagone mais nous dépendons des particularités architecturales des régions. Dans l'Est de la France, le portail est très peu présent au bénéfice de la porte de garage. Nous sommes très présents sur le Sud-Ouest et le Nord-Ouest car le marché est plus important sur ces deux régions, avec également la région du Rhône-Alpes.

#### **Comment expliquez-vous cet engouement pour les solutions solaires ?**

Le succès des solutions solaires n'est pas dû seulement à un comportement écologique du consommateur comme on pourrait le croire. Ce sont des solutions fiables qui apportent aussi un vrai bénéfice technique car elles évitent des travaux importants pour faire passer les câbles dans le cadre d'une rénovation. De plus, elles ne nécessitent aucune qualification au niveau de la pose puisqu'il n'y a pas de raccordement. Le côté écologique joue un rôle psychologique fort dans l'acte d'achat mais il y a aussi des débats sur l'impact carbone de telles solutions avec des questionnements sur le recyclage des batteries. Cette problématique existe sur d'autres marchés comme celui de la voiture électrique...

Avec notre solution solaire, nous avons une autonomie de zéro ensoleillement pendant 30 jours, la solution fonctionne à hauteur de deux manœuvres par jour. La batterie est intégrée dans le coffre du volet roulant chargée par un panneau photovoltaïque discret qui est en façade.

#### **Pouvez-vous nous présenter Yubii Home ?**

Yubii Home est une nouvelle expérience de la maison intelligente qui permet de contrôler le confort et la sécurité d'une maison grâce à un hub unique. La box domotique Yubii Home est la première passerelle qui lie les technologies Nice, FIBARO et elero, ouverte à l'intégration de dispositifs tiers grâce à sa compatibilité avec les protocoles

Z-Wave® et WiFi™. Elle permet à l'utilisateur de contrôler l'ensemble de sa maison intelligente grâce aux assistants vocaux Amazon Alexa, Google Assistant et Siri. Ce nouveau système peut prendre en charge une caméra IP et jusqu'à 5 dispositifs via le cloud.

Ce nouveau système permet de recevoir les données des différents capteurs, de les traiter et d'interagir suivant les informations collectées.

Avec Yubii Home, les commandes vocales et le contrôle à distance sont facilités. Par exemple, l'utilisateur peut programmer les lumières pour qu'elles s'allument le matin, ouvrir la porte du garage ou créer l'atmosphère souhaitée grâce aux différentes possibilités de réglage des éclairages. Le résultat est un environnement unique, personnel, intelligent et confortable qui répond aux besoins de chacun et génère des économies d'énergie.