



**Albert Bouchoucha**  
gérant d'ALB

**ALB : « C'est tous ensemble que nous arriverons à faire décoller la domotique. »**

Un BEP en poche et désireux d'apprendre sur le terrain, Albert Bouchoucha se retrouve au Club Med où il gère son et lumière avec des équipements numériques à la pointe de la technologie. Deux ans plus tard, à l'âge de 20 ans, il reprend une activité plus régulière et passe au rang de manœuvre en électricité sur les chantiers. Rapidement, il devient chef de chantier... Aujourd'hui Albert Bouchoucha gère ALB, une entreprise de 10 personnes implantée à Paris.

#### Electro Magazine – Le démarrage a-t-il été difficile ?

**Albert Bouchoucha** – Lorsque j'étais sur les bancs de l'école, j'étais bon dans les matières techniques, mais les études n'étaient pas faites pour moi. Ce n'est que plus tard que j'ai gravi les échelons et passé mes diplômes en valorisant mes expériences. J'ai donc obtenu un bac pro en électricité, puis un brevet de domoticien et un diplôme d'ingénierie en électricité. J'ai toujours été très attiré par les nouvelles technologies, par Internet et l'informatique.

#### Qu'en est-il de la domotique ?

**Albert Bouchoucha** – Mon intérêt pour la domotique remonte à cinq ans. À l'époque, je voyageais beaucoup en Europe du Nord et je me suis aperçu de l'avance de ces pays en la matière. À la suite de cette prise de conscience et de mes premières réalisations, j'ai ouvert deux chantiers lors des premières journées nationales de la domotique (JND) organisées par Promotelec. Et depuis, je ne cesse de développer le marché ! D'ailleurs, je fais partie depuis peu des principaux animateurs de la cellule domotique au sein de la CSEEE<sup>(1)</sup>.

#### Quel est votre concept de la domotique ?

**Albert Bouchoucha** – C'est avant tout l'enjeu de l'évolutivité du bâtiment. Et tout cela pour un coût vraiment accessible, contrairement à ce que les clients peuvent imaginer. Par exemple, sur une installation traditionnelle de 10 à 15 k€, on peut commencer à faire de la domotique en ajoutant 1 000 €. De fait, l'installateur conçoit et pré-équipe le logement avec un câble bus. Après, il ne reste plus qu'à installer telle ou telle fonctionnalité en répondant à l'évolution des besoins du client !

#### Comment gérez-vous cette activité au sein de votre entreprise ?

**Albert Bouchoucha** – J'ai créé une branche spécifique « domotique » avec deux personnes spécialisées, un service commercial et un service formation pour lequel une demande d'agrément est en cours.

Fondateur et gérant de l'entreprise d'installation électrique ALB, Albert Bouchoucha s'implique à 100 % pour développer le marché de la domotique. Avido de nouvelles technologies, il n'a de cesse de vanter les mérites de l'intégration des fonctions au service de l'habitat. Ouvert sur la profession, il partage avec ses confrères et parfois médiatise ses connaissances et ses visions d'avenir.

#### Pourquoi avez-vous créé un service formation ?

**Albert Bouchoucha** – Pour l'instant, nous répondons à des demandes de consulting et nous accompagnons les installateurs qui souhaitent se lancer en domotique sur leurs premiers chantiers. Je souhaite aider les professionnels à démarrer en domotique, aussi bien du point de vue technique que sous l'angle du savoir vendre !

#### Quelle est précisément votre offre de consulting ?

**Albert Bouchoucha** – Il s'agit d'entrer dans le projet avec l'installateur dès le départ, au moment du devis très détaillé présenté au client. Il s'agit aussi d'aider l'installateur à proposer un contrat d'entretien sur la base de deux visites par an. Cela comprend la mise à jour de la partie logicielle et le fait de proposer des évolutions en rapport avec les besoins nouveaux des occupants. Tout cela depuis le studio jusqu'à la villa de standing. Le consulting peut aussi comprendre la partie programmation pour un installateur qui ne se sent pas assez expérimenté sur ce sujet. Nous avons par ailleurs la capacité de réaliser tout ou partie d'installations très spéciales. ALB gère actuellement deux chantiers en consulting.

En parallèle, je travaille avec les clubs artisans d'un distributeur pour les aider à développer le marché...

#### Vous formez donc vos futurs concurrents ?

**Albert Bouchoucha** – Pourquoi pas ! Le marché potentiel est tellement grand. Et je suis un passionné.

#### L'explosion tant attendue du marché, c'est pour bientôt ?

**Albert Bouchoucha** – Je constate que le marché est en ébullition et ne demande qu'à se déployer ! Les solutions techniques, aussi bien chez Hager, Legrand, Schneider Electric ou Niko, sont aujourd'hui parfaitement opérationnelles. Enfin, il faut noter que les marges réalisées en domotique sont encore intéressantes, comparativement à celles laissées par les installations traditionnelles. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

(1) Chambre syndicale des entreprises d'équipement électrique de Paris et sa région.