

## NORALSY

# ... une interphonie 4G pour tous les usages

Le fabricant de systèmes de contrôle d'accès et d'interphonie mise sur l'innovation et le développement produit autour de solutions sans fil 4G. Parmi ses atouts : la maîtrise complète de ses produits, depuis la conception jusqu'à la commercialisation, à laquelle s'ajoute le recours à des sous-traitants locaux. Rencontre avec Emmanuel Lévy, pdg.



Emmanuel Lévy,  
pdg.

### Electro Magazine - Quelle place occupe Noralsy aujourd'hui ?

**Emmanuel Lévy** - Depuis la création en 1979 par mon père, l'entreprise familiale n'a jamais cessé de se développer. Nous employons actuellement 75 personnes, dont 15 ingénieurs consacrés à la conception et au développement de la totalité de nos équipements : mécanique, cartes électroniques, logiciels embarqués, infrastructures serveurs, sans oublier toutes les procédures de tests et de validation.

En parallèle, une équipe d'industrialisation assure le suivi des sous-ensembles fabriqués par nos partenaires industriels, pour 80 % d'entre eux implantés en France. L'étape d'assemblage se déroule à notre atelier. [n.d.l.r. : Noralsy est en cours de labellisation French Fab].

En 2021, nous allons réaliser un chiffre d'affaires supérieur à 11 M€, soit une croissance de + 25 à 30 % comparativement à l'année 2020, et + 15 % en comparaison de 2019.

### Comment votre offre est-elle diffusée ?

**Emmanuel Lévy** - Noralsy est historiquement très bien implanté en Ile-de-France, Rhône Alpes, PACA et Normandie, via la distribution spécialisée en équipements courants faibles. Nous avons actuellement l'ambition de nous développer dans d'autres régions, notamment dans le Sud-Ouest et dans le Nord. Pour cela de nouveaux commerciaux intègrent l'équipe. Par ailleurs, Nous sommes en discussion avec les distributeurs généralistes

de la filière électrique dans le cadre d'une couverture nationale. Cette évolution comprend le développement de la prescription auprès des gestionnaires immobiliers et des bailleurs sociaux, de même que la relation de proximité avec les installateurs.

### Pourquoi avoir repris la marque Fenotek ?

**Emmanuel Lévy** - Noralsy adresse les secteurs de l'habitat collectif et du tertiaire, tandis que Fenotek se concentre sur la maison individuelle. À cette complémentarité des marchés, s'ajoute la convergence technologique. En effet, Noralsy et Fenotek développent respectivement des solutions d'interphonie 4G GSM et 4G Wifi : une vision technologique commune !

La marque Fenotek sera conservée et ses produits seront distribués via le catalogue Noralsy. Progressivement, au rythme des nouvelles générations de produits, Fenotek intégrera notre stratégie de conception, de fabrication et d'assemblage.

### Quels sont les points fort de Noralsy ?

**Emmanuel Lévy** - Noralsy est quasiment le seul acteur sur le marché français à proposer des offres GSM 4G et filaires, ainsi qu'un contrôle d'accès connecté, gérés par une seule et unique plateforme en ligne. Quant à l'interphonie 4G, nous la déclinons à présent pour chaque usage : résidentiel haut de gamme, petit collectif, immeubles gérés par des bailleurs, ERP, bâtiments tertiaires.

Notre dynamique est celle de l'innovation avec des produits à forte valeur ajoutée : des nouveautés arriveront prochainement... ■

Propos recueillis par Michel Laurent

### Le boom de l'interphonie sans fil 4G



« La technologie 4G GSM représente plus d'un tiers du marché de l'interphonie dans le collectif. Dans 5 ans cette technologie occupera une place majoritaire, souligne Emmanuel Lévy. De nombreux bailleurs commencent à généraliser le déploiement de cette solution. » En effet, Noralsy a vendu des systèmes sans fil 4G pour 30 000 logements en 2020, et prévoit d'équiper 50 000 logements en 2021.

Pour l'heure, Noralsy vend 80 % de ses produits pour la rénovation d'immeubles publics et privés, et ne cache pas ses ambitions sur le marché du neuf.