

# La domotique comme placement stratégique

**02.12.2025 François Praz**

Entretien avec Nawsad Joomratty Fondateur et CEO de Home Automation by NJ

François Praz: Qu'est-ce qui vous a conduit à vous investir dans le domaine de la domotique?

Nawsad Joomratty: Mon initiation à la domotique a commencé à l'HES-SO de Fribourg. Dans le cadre de mon stage d'école d'ingénieur, j'ai développé un prototype de fauteuil roulant connecté. J'ai ensuite passé deux ans à travailler sur des solutions connectées pour le domaine hospitalier (CMS et hôpitaux). Fort de cette expérience, j'ai décidé de me lancer dans le monde du bâtiment en intégrant pendant six ans une société d'électricité à Montreux, Viscom Systems. J'ai démarré par l'installation et la gestion de projets avant de me former à la programmation. J'ai géré des projets de grande envergure, comme les 24 appartements de haut standing de la Résidence du Parc au Mont-Pèlerin. Cette expérience m'a apporté une vision complète du métier. Lorsque cette société a été rachetée par un groupe français, leurs méthodes ne correspondaient plus à ma vision. Fort de ma connaissance du domaine, j'ai décidé de me lancer et de fonder Home Automation by NJ («NJ» étant le surnom que l'on me donnait).

Quels sont les atouts majeurs de la domotique pour l'immobilier?

La domotique doit être perçue comme un positionnement stratégique en lien avec les enjeux actuels. On parle de milliards investis par la Confédération dans la politique de rénovation énergétique. Si nous nous contentons de rénover de manière classique (isolation, fenêtres, chauffage), comme dans les années 50, cet argent sera, selon moi, gaspillé. Une rénovation sans intégration technologique ne sert en effet à rien sur le long terme.

La Suisse possède tous les atouts, l'argent, la rigueur, les meilleures écoles et les start-ups.

Quel argument pouvez-vous faire valoir en faveur de ces solutions?

La domotique et l'Intelligence artificielle (IA) ne sont pas seulement synonymes de confort ou d'efficacité énergétique. Elles sont la clé d'un retour sur investissement (ROI) concret et mesurable. Voilà l'élément qui doit servir à convaincre les financiers et les banquiers. Ceux-ci restent frileux, parce qu'ils ne voient pas de ROI dans la rénovation traditionnelle. Plus largement, l'intérêt réside dans le fait de transformer la contrainte de transition énergétique en un levier concurrentiel mondial. La Suisse possède tous les atouts pour le faire, à savoir l'argent, la rigueur, les meilleures écoles (EPFZ, EPFL) et les start-ups.

Quelles options concrètes proposez-vous en matière d'économie d'énergie réelle?

Nous avons eu la chance d'être financés par la Confédération pour développer une IA capable de connecter la domotique, les panneaux solaires et les véhicules électriques. Cette IA offre un système de recommandations pour obtenir une économie d'énergie réelle et adaptée à chaque bâtiment. Dans cette optique, elle analyse les consommations en temps réel, elle optimise la production d'énergie et elle peut même utiliser la voiture électrique comme zone de stockage énergétique.

L'idée selon laquelle la domotique serait réservée à l'immobilier de luxe est-elle un mythe? Et qu'en est-il de la crainte que ces systèmes soient rapidement obsolètes?

Il s'agit d'un mythe. Pour ma part, j'ai beaucoup travaillé sur des villas de luxe, car le marché grand public privilégie le low-tech et le bon marché. Cependant, il existe un milieu de gamme professionnel qui est accessible à tous, mais qui ne correspond tout de même pas aux prix des gadgets de grande surface. Le problème est que nous devons changer notre

état d'esprit de consommateurs qui cherchent une qualité élevée à des prix très bas. Cette attente n'est pas réaliste. En ce qui me concerne, j'utilise des marques, notamment américaines, qui sont leaders mondiales en matière de qualité. Certaines villas fonctionnent avec ces systèmes depuis quinze ans. La longévité est donc possible si l'installation est gérée par un professionnel qualifié et si un contrat de maintenance avec des mises à jour annuelles est respecté.

Quel est votre ressenti par rapport à l'attitude de la Suisse face à ces enjeux technologiques et immobiliers?

Je l'explique depuis plus de dix ans aux acteurs du bâtiment: si la Suisse ne prend pas le leadership sur ces questions, nous allons avoir un problème. Nous avons une opportunité en or en ce moment avec les investissements prévus pour la rénovation de nos bâtiments. Nous devrions utiliser cet argent non seulement pour nous mettre en conformité, mais pour nous doter d'une vitrine pour demain. Nous devrions dire au monde: regardez ce que nous avons réalisé en Suisse. Voyez nos nouvelles villes, nos nouvelles constructions. Cette démarche attirerait les investisseurs et mettrait en valeur un «Swiss Made» technologique prêt à exporter dans le reste du monde, que ce soit aux Émirats arabes, en Afrique ou aux États-Unis. Par contre, si nous continuons à suivre le trend européen à l'ancienne et à nous laisser imposer ces contraintes sans stratégie de business derrière, nous nous enfermerons. Nous devons aussi miser sur la créativité de la génération Z qui, elle, dispose des moyens d'accès à ces technologies.



**Nawsad Joomratty**