



Crédit: FASEO

FASEO a fait le choix de la Grande-Bretagne

Bureau d'ingénierie spécialisé dans le domaine de l'électricité, les ENR (photovoltaïque) et les économies d'énergie, FASEO a créé une filiale dans le Kent en avril 2011. Pour Benoît Géhin (en photo), son fondateur, cette implantation permet de gagner en crédibilité aux yeux d'une clientèle internationale.

« Je me suis donné 3 ans pour réussir notre ancrage en Angleterre et développer un courant d'affaires. Quoi qu'il advienne, nous aurons donné une dynamique internationale à notre entreprise. Cette implantation nous a permis de décrocher des marchés sur d'autres destinations comme à Abu Dhabi où nous avons obtenu la maîtrise d'œuvre des installations électriques sur le chantier de la Sorbonne en sous-traitance pour le groupe Oger international ainsi que sur un projet à Gibraltar avec ETDE* » explique le fondateur de Faseo. En effet, les grands comptes que sont Vinci, ETDE entre autres sont établis en Angleterre. « Les affaires ne se traitent pas forcément depuis notre bureau du Kent, mais le fait d'être présents en Grande-Bretagne nous donne davantage de crédibilité ».

Implantation dans le comté de Kent

A l'occasion du salon Pollutec, un représentant de Locate in Kent, l'agence de développement économique du Kent lui propose une aide logistique pour son implantation dans ce comté. B. Géhin franchit le pas. Et créé en avril 2011 sa filiale Faseo Energy qui est hébergée dans l'incubateur

Nucleus. « Avec l'Eurostar, nous sommes à deux heures de Paris, moins de 30 minutes du centre de Londres, une heure de l'aéroport international d'Heathrow ». Pour piloter sa nouvelle structure, B. Géhin décide de recruter un Volontaire international en Entreprise (V.I.E). « Cela n'a pas été évident de trouver le bon profil, à la fois ingénieur et commercial avec une aisance relationnelle et évidemment un bon niveau d'anglais ! ». En juin 2011, à l'occasion de Planète Pme, il recrute Dominique Lin qui a intégré la filiale britannique pendant l'été, « d'abord pour une première mission de 6 mois que nous venons de prolonger d'un an ».

Un V.I.E pour la prospection

« Aujourd'hui, nous sommes dans une phase de prospection active » explique B. Géhin qui s'est rendu sur plusieurs salons britanniques pour observer le marché et qui a forgé sa conviction qu'« un bureau d'étude comme le nôtre pouvait trouver sa place, notamment notre expertise dans le photovoltaïque est un atout ». Surtout, le bureau d'étude d'Argenteuil adopte les « british standards », un « plus » pour démarcher des architectes ou des industriels

britanniques. **Pour se construire un réseau outre-manche, Faseo a sollicité les conseils de la Chambre de Commerce Française de Grande-Bretagne « que j'ai découverte sur le tard mais qui m'a fait gagné ensuite beaucoup de temps grâce à son réseau. ¾ de nos affaires se font par le réseau, presque plus important que les appels d'offres ! Dans le cadre d'une mission de prospection, le service Appui Commercial de la CCFGB nous a organisé une dizaine de rendez-vous ciblés qui nous ont permis d'intégrer de nouvelles problématiques ».**

Car c'est bien connu, les Britanniques se font un point d'honneur à ne pas travailler comme les Français ! « En France, la maîtrise d'œuvre passe d'abord par un travail de conception puis par la coopération avec des entreprises d'exécution. En Grande-Bretagne, c'est l'inverse, il y a beaucoup de liens dès le départ avec les entreprises qui réalisent les travaux ». Un constat qui fait réfléchir l'ingénieur français quant à l'opportunité de s'associer, pourquoi pas, avec une entreprise de construction. « Une piste à étudier ». Membre de Pacte Pme, B. Géhin pensait pouvoir obtenir le coup de pouce d'un grand groupe qui lui aurait facilité ses démarches. « En réalité, sur le terrain, force est de constater que

cela ne marche pas » reconnaît-il. A l'avenir, Faseo Energy devra remporter ses premiers contrats, car les coûts de prospection sont lourds : participation aux salons, frais de déplacement, de traduction, sans compter « les loyers qui augmentent »... Même si la société a souscrit une assurance prospection auprès de Coface, « l'objectif est bien entendu de réussir notre implantation, et pour cela, il faudra décrocher du business en Grande Bretagne ou sur d'autres marchés où les normes britanniques sont en vigueur, marché du Golfe, voir Amérique du Nord ».

Malgré la frilosité des acteurs économiques outre-Manche, « le marché n'est pas fermé », ce qui est bon signe et autorise B. Géhin à être optimiste. « les Jeux Olympiques vont générer une dynamique dans les trois ans à venir ». Trois ans pour transformer l'essai en une success story !

Sylvain Etaix

* Pôle Energie et service de Bouygues Construction



Crédit: UCCI

En partenariat avec



LES CHAMBRES DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE
FRANÇAISES À L'ÉTRANGER

Chambre de Commerce Française
de Grande-Bretagne
Tél. : +44 20 7092 6628
Fax: +44 20 7092 6601
www.ccfgb.co.uk