



ENTREPRISES

Travaux publics

Recépieux : une TPE experte à l'export

Alors que la société savoyarde vient de signer un nouveau contrat au Nigeria dans le cadre de la construction d'une usine de liquéfaction de gaz, le procédé de pré-recépage inventé par son directeur, Dominique Fonfrède, s'exporte de plus en plus à l'international.

« Recépieux ça fonctionne comme ça : on prend l'humour avec sérieux et les choses sérieuses avec humour ! » déclare Dominique Fonfrède, créateur de la société en 1998. Il y a maintenant 20 ans, il a inventé le procédé de pré-recépage, lauréat du concours Lepine en 2001. Mais, avant d'arriver à faire valoir son invention, l'ancien représentant de commerce dans le BTP a dû arpenter un « parcours du combattant », avoue-t-il au MEX. Le recépage consiste à enlever la partie supérieure d'une fondation profonde souillée par les boues remontées lors du coulage du béton. La technique la plus répandue pour effectuer cette étape est le marteau-piqueur, « une solution lente, bruyante, polluante, source d'accident, coûteuse et pathogène », explique dans un communiqué la société. Partant de ce constat, Dominique Fonfrède imagine un procédé de pré-recépage, qui est effectué grâce à un vérin à usage unique et un agent expansif qui exerce une pression verticale en traction d'environ 40 tonnes. Le kit, fourni sur mesure, se positionne dans le béton frais supprimant ainsi le travail de recépage. Après plusieurs tests de son invention, le soir, sur les chantiers, le directeur obtient une coupe impeccable. Il n'a cependant pas les 300 000 francs requis pour développer son commerce. « Mais avoir moins que rien c'est déjà quelque chose, comme disait Devos ! », relativise Monsieur Fonfrède. Grâce à du démarchage directement sur

les chantiers, il arrive à séduire des grands noms du BTP, comme Vinci, Bouygues ou encore Eiffage. Résultat, la TPE savoyarde a effectué en 2015 un chiffre d'affaires de 665 000 euros, dont 18 % à l'export, avec 15 % de croissance annuelle moyenne.

Par le bouche-à-oreille

Un succès qui n'est pas dû à un marketing acharné, bien au contraire. « Je n'ai aucune démarche active commerciale. Je me contente d'animer le bouche-à-oreille pour qu'il se développe. Mais pour que ce système fonctionne, cela exige l'organisation la plus simple et la plus légère possible, une fiabilité et une qualité absolue, ainsi qu'une réactivité à la Lucky Luke ! », explique l'unique propriétaire de Recépieux.

L'entreprise compte désormais des chantiers sur les cinq continents. Le dernier en date se situe au Nigeria, où Recépieux a une nouvelle fois été sollicité par Bouygues dans le cadre de la construction d'une usine de liquéfaction de gaz (photo). Le chantier à l'étranger le plus important de l'entreprise a été l'agrandissement d'un terminal de conteneurs au Panama en mars. La commande s'est élevée à 147 000 euros. Le directeur de cette TPE de trois personnes se rend sur les chantiers à l'étranger afin d'enseigner la méthode d'utilisation du pré-recépage aux entreprises. Dominique Fonfrède devrait donc souvent devoir se déplacer cette année, car il estime que son entreprise pourrait atteindre un chiffre d'affaires « entre 800 000 et 1 million d'euros, avec 50 % à l'export ».

Joséphine de Bernardi



Recépieux