

EXPORTATION

Redonner le goût de l'international

Président de la commission Plomberie, Serge Cunin est également un fervent défenseur de l'exportation des savoir-faire du bâtiment français à l'international. Il détaille le travail et les espoirs de la trop peu connue commission Internationale FFB-FNTP.

Propos recueillis par Julien Meyrat

Votre entreprise est plus que centenaire, pouvez-vous la présenter brièvement ?

Elle a été fondée par mon aïeul Jules Cunin en 1906 à Vittel. Depuis, elle a voyagé entre Vittel et Contrexéville, dans la plaine des Vosges, avec pour cœur d'activité le génie climatique, la couverture et la plomberie. J'y suis moi-même entré à 18 ans et y suis resté toute ma vie, et la boîte est aujourd'hui dirigé par mon fils Jules, arrière-arrière-petit-fils du fondateur du même nom : la boucle est bouclée.

L'entreprise s'est diversifiée depuis.

Oui, même si cinq sociétés du groupe ont été vendues il y a un an et demi, notamment notre activité charpente bois et couverture. Aujourd'hui il en reste cinq : Jules Cunin Vittel qui travaille dans le tertiaire sur la Lorraine, Cunin Industrie, Enertex qui s'occupe de rénovation énergétique à l'international, Mep Contract, spécialisée dans le tertiaire, essentiellement en Afrique, et CitéNour, qui traite de génie climatique et de plomberie en Algérie – actuellement en cours de transmission.

Vous êtes également impliqué de longue date à la FFB.

Cela doit faire vingt-huit ans que j'y suis. Je suis vice-président de l'UMGCCP, j'ai longtemps été président de la section des Vosges, et je reste très actif au sein de la commission Plomberie que je préside. Nous travaillons en ce moment sur le Programme recherche développement métier (PRDM) sur la gestion de l'eau, lancé depuis un an et demi. L'idée est d'imaginer ce que seront nos métiers quand l'Homme devra utiliser moins d'eau, d'appréhender leur évolution à travers celle de la société. Nous nous attelons également à dénicher les start-up développant des produits

innovants dans le domaine de la plomberie. Et à côté nous abordons des sujets plus pratiques : nous menons par exemple un premier état des lieux sur MaPrimeAdapt', afin de déterminer comment nos adhérents pourront happer ce marché sans le laisser aux écodélinquants et aux grandes sociétés. Bref, des sujets de réflexion sur l'avenir et sur le présent : nous nous efforçons de nous emparer de l'actualité pour la transformer en activité pour nos entreprises. La commission se réunit tous les deux mois, avec une bonne assiduité : il y a toujours une dizaine d'entreprises présentes, des boîtes de cent personnes comme des artisans.

Pouvez-vous évoquer votre action au sein de la commission Internationale FFB-FNTP ?

C'est un sujet qui me tient à cœur. Cette commission est très intéressante, déjà parce qu'elle est mixte, réunissant autant des entreprises de la FFB que des majors de la Fédération nationale des travaux publics (FNTP), qui sont présentes sur beaucoup de pays. Cela donne une vraie vision du marché à l'international, on peut réellement sentir ce qui se passera dans les dix ans. On obtient ainsi une clairvoyance nécessaire pour déterminer comment les entreprises françaises peuvent se positionner, où elles peuvent aller, quelle concurrence elles y trouveront... et un vrai réseau pour les aider à le faire.

Quelles sortes d'entreprises du BTP s'intéressent à l'international ?

Deux sortes, essentiellement : les groupes structurés, qui viennent plutôt chercher la vision du marché, et des boîtes plus petites qui se lancent dans cette direction par passion, par envie...



[↑] Les dirigeants du groupe Cunin : Serge Cunin aux côtés de son fils Jules.

Nous les accompagnons pour leur montrer comment approcher ces marchés, éviter les embûches... Notez que c'est une commission multimétiers, nous ne nous occupons pas que de plomberie. Elle travaille à deux niveaux : sur le plan européen, en proposant surtout une assistance réglementaire, sachant qu'une entreprise française peut aller travailler partout dans l'UE sans difficulté. Et sur la « grande exportation », hors UE. Dans le BTP on n'exporte pas des produits, surtout du service, c'est une approche bien différente que pour un fabricant de casseroles.

Combien de boîtes s'impliquent-elles ainsi à l'international ?

Une vingtaine, trop peu à mon sens, et de moins en moins. Les grands groupes sont présents, bien sûr, mais chez les PME, nous sommes très peu. C'est dommage, faire de l'export, c'est aussi exporter le savoir-faire et l'image de la France. La raison est double : d'une part, la concurrence a changé, nous ne sommes plus leaders. Les pays d'Afrique, d'Asie... ont appris, et développé une vraie politique d'export. Je pense au hub de Casablanca au Maroc, à la Turquie, très active, ou bien sûr à la Chine, qui est partout désormais. Et ils ont de vrais savoir-faire et compétences, tout en étant moins chers. L'évolution a été très rapide, dix ans à peine. Et d'autre part, ces dernières années le gouvernement français a cessé d'accompagner les entreprises désireuses de s'exporter, ce n'était plus une priorité.



© Jules Cunin



© Jules Cunin

« Nous nous efforçons de nous emparer de l'actualité pour la transformer en activité pour nos entreprises. »

Ce dernier point n'est-il pas en train de changer ?

On sent une volonté. Team France Export, le dispositif public d'accompagnement des entreprises à l'international structuré autour de Business France, des régions, des chambres de commerce et d'industrie et de Bpifrance, a par exemple été lancé pour resserrer les liens entre les différents acteurs. L'État semble avoir compris qu'il faut se regrouper entre organisations sous une même bannière pour être plus forts.

Comment aborder ces marchés internationaux ?

Il faut réfléchir à nos positionnements dans les années qui viennent. À mon sens, il est nécessaire de changer d'approche, par exemple en allant chercher des ressources ailleurs qu'en

Europe pour mixer les équipes, arrêter de faire du franco-français. Cela demande une certaine ouverture d'esprit, ne serait-ce que pour admettre que nous ne sommes pas les meilleurs. On trouve des ingénieurs très compétents dans les anciens « pays en voie de développement », et en recruter un en Côte d'Ivoire pour travailler au Bénin n'est pas une absurdité. Voir faire un mix de professionnels venus de différents pays, pour obtenir un prix plus compétitif avec des gens compétents, et qui en ont envie ! Aujourd'hui, on trouve moins de Français candidats pour l'expatriation. Nous avons trois sociétés qui font de l'international chez Jules Cunin, et on l'observe dans chacune d'elles : la difficulté, c'est faire évoluer les mentalités. C'est cet enjeu qu'il faut prioriser si on veut que les entreprises françaises renouent avec l'international. ■

JULES CUNIN

Entreprise de plomberie, chauffage et génie climatique fondée par Jules Cunin en 1906, basée à Vitte (Vosges).

5 sociétés :

- Jules Cunin (Vittel)
- Cunin Industrie (Épinal)
- EnerTex (Marseille)
- Mep Contract (Marseille)
- CitéNour

Effectif :

90 personnes, dont **60** à l'international

CA global :

20 millions € annuel

www.generalcontractenergygroup.fr