



Témoignage

Frédéric GERVAIS, Co-fondateur et Président, Fred & Fred.



Entretien réalisé le 31 janvier 2012 par Anne-Laure ALBERGEL.

L'entreprise Fred & Fred est spécialisée dans le traitement optique de la lumière. Après avoir obtenu plusieurs distinctions dont deux prix OSÉO Innovation, l'entreprise lilloise a décidé de se lancer sur le marché britannique. Suite à une rencontre lors d'une « Journée Pays¹ » organisée par la CCI (Chambre de Commerce et d'Industrie) du Nord Pas de Calais en mars 2011, Fred & Fred a sollicité la CCFGB (Chambre de Commerce Française de Grande-Bretagne) pour l'organisation d'un programme de rendez-vous avec des partenaires potentiels. Frédéric GERVAIS, président, témoigne.

Présentation de l'entreprise Fred & Fred

Fred & Fred propose des solutions optiques au service de l'habitat. L'entreprise est née en 2009 de la symbiose entre deux passions, celle de la photographie et celle du design. La première est incarnée par Frédéric GERVAIS et la seconde par Frédéric REMAUD (directeur général). Après cinq ans de R&D, Fred & Fred a pu proposer un nouveau type de brique de verre déclinable au niveau de la couleur, de l'aspect et de la taille. Ces briques sont utilisées pour la construction de murs ou cloisons dans des applications décoratives.

Suite à un développement interne et à des opportunités commerciales, l'entreprise s'est orientée vers la lumière LED. Aujourd'hui l'offre de Fred & Fred repose sur deux produits :

- un mur éclairé par la tranche, transparent et réellement lumineux,
- un mur rétro-éclairé capable de diffuser des vidéos avec un effet pixellisation.

Cette dernière offre est d'ailleurs proposée en France en partenariat avec Philips qui a été approché sur le salon Batilux à Monaco en janvier 2012. Frédéric GERVAIS « *a eu la chance de tomber sur la bonne personne* » lors de ce salon et la collaboration a été lancée très rapidement.

Outre de nombreuses expositions dans le monde entier, Fred & Fred a présenté un mur de briques rouge à la Serpentine Gallery de Londres en septembre 2010, à l'occasion du 10^{ème} anniversaire de la galerie et en collaboration avec l'architecte Jean Nouvel.

¹ Déplacements de la CCFGB dans les CCI en France pour rencontrer les entreprises intéressées par exporter ou s'implanter au Royaume-Uni.

L'approche du marché britannique

En France, les produits de Fred & Fred sont vendus grâce à la prescription d'architectes. Au Royaume-Uni, les architectes ayant une clientèle « grand compte » travaillent le plus souvent sur des projets hors du marché britannique. C'est cette vocation internationale et les opportunités associées qui ont motivé Fred & Fred à travailler outre-Manche.

La collaboration avec la CCFGB

La CCFGB a accompagné Fred & Fred dans son approche du marché britannique en lui organisant des rendez-vous avec une dizaine de prospects (agents, architectes) à l'occasion du salon 100% Design qui a eu lieu à Londres en septembre 2011. Selon Frédéric GERVAIS, la collaboration avec la CCFGB a été « *un accélérateur au niveau de la découverte et de la compréhension du marché* ». Grâce à cette mission, Fred & Fred a réalisé que le marché britannique n'était pas un marché d'agents et qu'il fallait travailler avec des architectes comme en France. Cela a permis un réel gain de temps et d'énergie aux associés qui ont donc dû revoir leur stratégie commerciale sur ce marché.

Ils espéraient « *naïvement* » déléguer leur activité commerciale sur le Royaume-Uni mais ils se sont rapidement rendu compte qu'ils devaient « *défraîchir et repartir de la base en interne pour avoir une meilleure visibilité* ». En ce sens, le travail de la CCFGB a été une réelle « *amorce qui a permis de fixer des deadlines* ». Sans cela, l'entreprise n'aurait jamais sauté le pas, privilégiant d'autres priorités. La mission menée par la CCFGB pour le compte de Fred & Fred a également permis à ses dirigeants de comprendre qu'il était possible de travailler depuis la France grâce au carnet d'adresses constitué. Deux projets sont d'ailleurs en cours de concrétisation suite à des actions initiées sur le salon.

En résumé, Frédéric GERVAIS a été très satisfait de sa collaboration avec la CCFGB qui a aidé l'entreprise à se lancer et « *ne plus être à zéro* » sur le marché britannique. Fred & Fred compte d'ailleurs exposer prochainement sur d'autres salons. L'entreprise continue sa prospection depuis la mission de la CCFGB et a pu approfondir certains contacts initiés.

Frédéric GERVAIS a conclu son témoignage et insistant sur le fait que « *le parrainage, le fait d'être introduit dans un milieu, est un des éléments clés de la réussite* ».

FRED & FRED

www.fred-fred.com

27, rue du Vieux Faubourg

59000 LILLE France

Contact :

Frédéric GERVAIS

Co-founder & President

fgervais@fred-fred.com

+33 (0)6 77 08 05 53