



ENTREPRISES

FHE veut fortement étendre son réseau de distribution en France

Spécialisée dans les équipements de pilotage des consommations énergétiques des bâtiments, tout particulièrement en génie climatique, la société familiale perpignanaise FHE (Full Home Energy), née en 2010, est «en négociation très avancée» avec trois nouveaux distributeurs nationaux, dont un des deux géants du matériel électrique, afin d'étendre son réseau de distribution en France. Ce réseau comprend présentement les sociétés Synexium, Cegeclim et surtout, principal partenaire, Solipac. C'est ce que vient de confier, lors d'une interview exclusive à *ThermPresse*, Jonathan Laloum, cofondateur et directeur commercial de FHE.

Il nous a annoncé, par ailleurs, le très prochain lancement d'une nouvelle version du système de régulation «Heat & Cool», commercialisé depuis quelques mois et qui pourra piloter désormais, selon FHE, tous les types de PAC, de radiateurs électriques et de chaudières gaz ou fioul équipés de contact électrique sec ou de module infrarouge, et non plus seulement, comme actuellement, les PAC Hitachi air/air et air/eau. D'autre part, FHE prévoit une montée en puissance de ses ventes directes aux promoteurs : ces ventes devraient passer d'environ 5% du chiffre d'affaires de FHE à l'heure actuelle à «20-25%» l'an prochain (ajoutons que FHE veut continuer de ne pas vendre «en direct» aussi bien aux installateurs qu'aux particuliers).

A ce jour, depuis octobre 2014, FHE a vendu quelque 5 000 de ses solutions de pilotage et vise un parc installé de 8 à 10 000 à la fin de l'année prochaine. Cette année, entre 2 500 et 3 000 de ces solutions auront été vendues, dont une cinquantaine en habitat collectif neuf. Mais, dès l'an prochain, le «neuf» devrait passer à 2 000-2 500 solutions vendues dans l'année (sur un total d'environ 5 000), le reste continuant d'être destiné à la rénovation de maison individuelle. « C'est seulement en 2017 que FHE a vraiment fait son entrée sur le marché de l'habitat collectif neuf, commente Jonathan Laloum. Jusqu'alors, nous étions très peu présents dans ce domaine, et seulement sur de petits immeubles. En collectif neuf, notre plus gros projet actuel concerne un ensemble de 750 logements à Canet-en-Roussillon (Pyrénées-Orientales). >

Le chiffre d'affaires de FHE doit passer de 1,3 million d'euros en 2016 (contre 815 000 euros en 2015) à «entre 3 et 3,4 millions» cette année, à «entre 5 et 6 millions» en 2018 et à plus de 10 millions en 2020, prévoit Jonathan Laloum. En rénovation de maison individuelle, c'est le produit «Sensor Pilot», destiné notamment au pilotage du chauffage, qui constitue environ 90% de l'activité de FHE, tandis que c'est le tableau électrique «T-Connect» qui représente la totalité des ventes de l'entreprise en collectif neuf.

Alors que l'effectif de FHE devrait rester plutôt stable dans les prochaines années, à une petite dizaine de personnes, celui de la société Solidom, créée en 2015 et qui est en quelque sorte le département R&D de FHE, devrait passer de 25 ingénieurs présentement (contre une petite dizaine voilà encore un an) à une quarantaine dans douze mois. Précisons que toute la fabrication des produits FHE est sous-traitée en France. A noter par ailleurs que Solidom prépare pour 2018 ou 2019 un système de stockage d'électricité, notamment pour alimenter les appareils de génie climatique. On signalera enfin que FHE n'envisage aucune levée de fonds, ni ouverture de son capital, et que, d'autre part, elle veut réaliser, en 2020, la moitié de son chiffre d'affaires à l'export (contre 2% en 2017).