



**JEAN-CHRISTOPHE TANGUY**  
Jean-Christophe Tanguy é diretor do polo de Energia e Infraestrutura no seio da Business Unit Operational Projects, KLB GROUP

## Energia e meio ambiente: ao KLB Group não faltam recursos!

A internacionalização de grandes projetos no setor de energia complexifica a situação implicando a garantia das especialidades, a adaptação às normas locais, e a necessidade de permanecer flexível! O KLB Group proporciona soluções para acelerar e garantir os projetos nesse contexto cada vez mais exigente.

**Décideurs.** Qual é seu papel no seio do KLB Group?

**Jean-Christophe Tanguy.** Eu lidero o polo de Energia e Infraestrutura na França. Nós acompanhamos nossos clientes, protagonistas do setor, em cada etapa de seus projetos garantindo-lhes o *mix* apropriado de especialidades em cada uma das etapas-chave. Portanto, nossos clientes se beneficiam da especialidade acertada, aliada a uma forte capacidade de resposta, mantendo, ao mesmo tempo, a flexibilidade. A parte da proposta de Energia no seio do KLB Group está em constante avanço e é uma prioridade em nossa estratégia de crescimento.

**Décideurs.** Como o Grupo faz frente à diversidade de projetos no setor de energia e meio ambiente?

**J-C T.** Em primeiro lugar, nossa força reside no conhecimento dos setores nos quais nós intervimos. Conhecendo os objetivos e as expectativas de nossos clientes, para nós fica mais fácil de identificar os consultores adequados para compreender o que está em jogo... Nossas equipes não se limitam a dar conselhos. Elas atuam no local, com e a serviço de nossos clientes. Através desse enfoque transversal, nós capitalizamos constantemente o saber adquirido, o que nos permite formar colaboradores quotidianamente e de assegurar uma continuidade de serviço junto a nossos clientes. Nós ajudamos nossos clientes a garantir seus projetos e portanto acelerar o *time to market* (o prazo de comercialização).

**Décideurs.** Como o KLB Group caracteriza sua especificidade dentro da extensão da própria especialidade? Em suma, qual é, na sua opinião, a imagem de marca do Grupo?

**J-C T.** Faz 20 anos que acompanhamos nossos clientes na implementação de seus projetos operacionais e de transformação. Nós os respaldamos na parte de consultoria, gestão e execução. Para conseguir isso, nós damos particular importância ao enfoque operacional de nossos consultores, os quais são levados a fazer parte integrante das equipes de nossos clientes. Nós entendemos cada projeto na sua totalidade e não como uma sucessão de pequenos subprojetos. Nossa imagem de marca se reflete não apenas na competência de nossos colaboradores, mas também na nossa visão empresarial e na nossa capacidade de acompanhar nossos clientes a perímetros geográficos diversos.

“Nossa organização atual nos permite mobilizar uma grande quantidade de especialidades em torno de um projeto, tanto na França como no âmbito internacional!”

**Décideurs.** Como o Grupo viu a evolução de seus clientes, coletivos e empresas, quando os mesmos começaram a levar em consideração suas obrigações energéticas?

**J-C T.** Antes, nossos clientes e clientes em potencial estavam focados nos aspectos da produção, da rentabilidade e da eficiência energética.

Evidentemente esse sempre é o caso, mas cada vez mais, as questões relacionadas ao desenvolvimento sustentável, à perpetuação dos recursos e à forma de desenvolver as energias, significaram uma mudança profunda no enfoque dos setores. Já não se trata apenas de produzir energia, e sim de produzi-la de forma durável, respeitando as normas locais e mundiais em vigor. Testemunha disso é a participação de um grande número de nossos clientes na COP 21. Paralelamente, a evolução do mercado encoraja nossos clientes a se posicionarem cada vez mais em relação a projetos internacionais, sem necessariamente ter a organização ou a capacidade para mobilizar as especialidades adequadas para os projetos.

**Décideurs.** Quais foram os projetos-modelo mais recentes do KLB Group?

**J-C T.** Estamos muito orgulhosos de ter participado de inúmeros grandes projetos internacionais. Nós conduzimos as compras e o tratamento de resíduos de um cliente que investiu mais de 7 bilhões de dólares para fazer da Nova Caledônia um dos principais produtores de níquel do mundo.

Nós acompanhamos o primeiro desenvolvedor mundial de energias renováveis na construção de uma área de 150 hectares de painéis solares no nordeste do Uruguai. Desde o estudo geológico dos solos à construção das fundações, nós conduzimos inteiramente a gestão da área.

Nós ajudamos também, por exemplo, na planificação e na supervisão, *in loco*, da maior central solar fotovoltaica da América Latina.

**Décideurs.** Como o KLB Group tira proveito de sua rede internacional?

**J-C T.** Numa sociedade totalmente globalizada, era indispensável para nós ter uma presença internacional. De fato, a maioria dos projetos que nascem entre nossos clientes hoje em dia são feitos num contexto globalizado com intervenientes e com especialidades compartilhadas por muitos países.

O KLB Group há tempos embasa a sua estratégia nesse desenvolvimento com a abertura de em média uma filial por ano, durante os cinco últimos anos.

Nossa organização atual nos permite mobilizar uma grande quantidade de especialidades em torno de um projeto, tanto na França como no âmbito internacional.

**Décideurs.** O setor evolui rapidamente. O KLB Group já identificou novos mercados e já considerou ampliar sua atuação?

**J-C T.** Num setor onde há um rápido crescimento e descenso, é necessário antecipar as evoluções do mercado e manter uma boa flexibilidade em termos de acompanhamento e de oferta de serviço.

Como vimos recentemente, as energias fósseis sofreram inúmeras flutuações.

Já outras, como a eólica, a solar ou as novas técnicas de energia biomassa estão, por sua vez, em pleno crescimento. A diversidade de projetos que tivemos a chance de levar a cabo em 2015 são testemunha disso. E diante de um problema ético, valor inscrito no DNA do grupo, fazemos o necessário para ajustar e adaptar o nosso acompanhamento às problemáticas sociais ligadas às zonas geográficas nas quais nós às vezes intervimos (dificuldade de acesso aos recursos por parte das populações etc.)

**Décideurs.** De forma geral, quais são as perspectivas de evolução que o Grupo tem para 2016?

**J-C T.** Vocês compreenderão que o setor de energia e meio ambiente é estratégico no nosso plano de crescimento. Nossos investimentos constantes devem



Jean-Christophe Tanguy é diretor do polo de Energia e Infraestrutura no seio da Business Unit Operational Projects. Ele acompanha há quase dez anos os principais protagonistas de energia e meio ambiente no âmbito internacional.

permitir-nos um crescimento de dois dígitos e o incremento das parcerias em curso com alguns de nossos clientes.

A abertura de novas filiais irá permitir-nos, paralelamente, ganhar as partes do mercado sobre setores nos quais ainda não estamos suficientemente presentes.

**Décideurs.** Para concluir, uma visão da energia para o futuro do grupo.

**J-C T.** O domínio energético é um elemento primordial da economia mundial para os próximos anos; vários investimentos foram realizados e a complexidade crescente dos projetos é bastante interessante. O polo Infraestrutura & Energia deve representar rapidamente uma parte substancial dos projetos realizados. Nós investimos consideravelmente para que nos fosse permitido ganhar em capacidade de resposta e propor soluções inovadoras a nossos clientes. Esses investimentos permitirão que nos tornemos um dos principais protagonistas nesse setor, mantendo, ao mesmo tempo, um alto nível de satisfação do cliente.