



«... en ayant une fenêtre qui répond à une filière 100% française, le PVC est mis en forme et le produit est livré grâce au recyclage et à notre inscription dans l'économie circulaire... arguments avec Sylvain Caubard.

Un autre acteur du marché de l'habitat et originel fabricant français comme fabricant du développement durable, c'est Bofrau. Cette entreprise allemande, fondée en 1948, est arrivée en France en 1962 et a installé son usine de Morsang-sur-Orge (91) - toujours active avec ses 300 collaborateurs -



en 1965. « À chaque conquête de marché, le groupe Bofrau a pris soin d'implanter une usine en local », relate Maxime Balleu, responsable marketing et communication de la Division Plastiques chez Bofrau France.

En France, les gammes produites sont exclusivement destinées au marché domestique. « Nous devons communiquer sur l'impact, non seulement sur le respect des livraisons, le fait de respecter les délais optimaux... », complète Maxime Balleu.

Dans le secteur de l'aluminium, Profil Systems, par exemple, a développé son site industriel à Bollégny-sur-Meuse (54) avec l'intégration d'une presse d'extrusion de 2 200 tonnes, d'une première chaîne de laque verticale au début des années 2000 et d'une seconde unité de laque en 2019. Le site de 40 000 m² emploie 400 personnes. Profil Systems a obtenu l'accord des Bourses françaises pour le mariage Made in France. "Fabrication Française" de tous ses produits "profilés aluminium pour gammes de menuiseries, portes et pergolas". Ce gage de responsabilité est lié à la réduction de son empreinte environnementale. Il revendique un aluminium issu de l'écoconception et 20% de recyclage de l'aluminium en France. Autour 2019, Profil Systems a initié avec la demande de l'UIC qui garantit la production de profils à empreinte carbone réduite grâce à ses méthodes d'approvisionnement et à son extraction.

Proximité & réactivité
La réactivité et les délais de traitements représentent d'autres avantages intrinsèques à la fabrication française. « Nous sommes plus réactifs parce que nous maîtrisons tout le process, nous pouvons mobiliser nos ressources ; ainsi face à un problème, nous disposons des capacités pour dépanner un client, en lui expédiant un panneau PVC dans la journée par exemple », soutient Franck Serrure, président de Volma à Harnes (62). Bien évidemment le concepteur fabricant de panneaux de portes n'use de ses capacités qu'avec par-

BVL SERRULAC
Le Village - Spécialisme des 4 Seps
Spécialiste plus de 25 ans, nous réalisons le montage de portes aluminium de formes complexes, standardisées ou sur mesure de petites, moyennes et grandes séries, dans aluminium, menuiserie vitrée, menuiserie PVC...

Menuiserie aluminium
Portes aluminium
Menuiserie PVC

Menuiserie aluminium
Menuiserie PVC

Menuiserie aluminium
Menuiserie PVC

Service de clients des menuiseries de chez les artisans des menuiseries locales.

BVL SERRULAC - 13 av. Jean des Remparts - 59228 Saint-Sauveur-Lès-Lille
03 20 73 30 77 - fax 03 20 73 30 80 - e-mail info@bvl-serrulac.com
www.bvl-serrulac.com



« La Covid nécessite que nous nous serrions les coudes et que nous repensons nos modes de fonctionnement », ajoute-t-il. Volma, qui emploie 130 collaborateurs, annonce poursuivre ses investissements en vue de nouveaux recrutements pour garantir la trans-

mission des savoir-faire et dans la poursuite de son projet "zéro porté". L'objectif étant que les collaborateurs n'aient plus besoin de manipuler les produits et que le confort de travail en soit amélioré. Car c'est cela aussi la fabrication à la française, des salariés préservés.

« Comment les entreprises font elles face aux difficultés conjoncturelles, comme la pénurie actuelle de matières premières ? Certes, le problème est mondial. Et les causes en sont sans doute multiples. Spéculation ? Faiblesse du nombre d'acteurs ? Hausse de la demande ? La reprise économique crée un déséquilibre dans que les producteurs ont réduit leur capacité durant les confinements. Tous les matériaux sont impactés : l'aluminium, le PVC, le bois etc. Les prix flambent. Et certaines livraisons exigent au mieux 6 semaines. Les industriels ont fermé leur stock et éprouvent aujourd'hui de grandes difficultés à se procurer ces matériaux », relate Olivier Durrieux, CEO Habitat, fabricant français de blocs portes techniques David Palermis, directeur commercial, rassure ses clients grâce à une étrange pratique : « notre société, j'en suis sûr, nous avons été habitués à nos stocks pour les matières premières essentielles, ce qui nous permet de jongler ». Néanmoins, l'industriel craint d'apprendre d'une crise qui mettrait les portes au même moment. « La situation est mondiale, nous ne pouvons pas dire le meilleur en choisissant nos modes d'approvisionnement, nous privilégions l'achat de matières premières européennes moyennant un surcoût de 10% par rapport aux matières premières chinoises. La question est devenue centrale. L'urgence était de pouvoir maintenir l'activité dans les usines. Nous sommes plus exigeants vis-à-vis de nos fournisseurs, des contrats d'approvisionnement aux matières en Asie, nous avons effectué un travail de sourcing et nous avons pu maîtriser le chaos et de mieux identifier les sources et les risques », conclut-t-il. Maxime Balleu ajoute aussi vouloir ses clients en leur recommandant d'être vigilants et en informant les propriétaires et les bureaux d'étude d'une potentielle répercussion sur les prix. « Les matériaux restent, plus stable que les matières premières, nous avons une alternative à la pénurie de matières premières », conclut-il Maxime Balleu.

Cap à l'appel
Sur le marché, la pandémie a froissé les importations venant en partie de l'industrie française. « Les transferts entre pays européens sont plus compliqués à gérer et certains concurrents auront du mal à venir », prévient Olivier Durrieux. Il est plus facile d'acheter depuis la France des marchandises chinoises au marché français. « Produire en France est une force, nous disposons de machines, nous avons des usines dans la même région, autour de sites de l'Industria à Courbevoie (92) », indique David Palermis. Les produits sont expédiés directement en sorte d'être en stock depuis un des dépôts de l'entreprise.
Pour conserver le Made in France doit apprendre à s'organiser. « L'exportation représente un surcoût de 10% par rapport aux matières premières chinoises. La question est devenue centrale. L'urgence était de pouvoir maintenir l'activité dans les usines. Nous sommes plus exigeants vis-à-vis de nos fournisseurs, des contrats d'approvisionnement aux matières en Asie, nous avons effectué un travail de sourcing et nous avons pu maîtriser le chaos et de mieux identifier les sources et les risques », conclut-t-il. Maxime Balleu ajoute aussi vouloir ses clients en leur recommandant d'être vigilants et en informant les propriétaires et les bureaux d'étude d'une potentielle répercussion sur les prix. « Les matériaux restent, plus stable que les matières premières, nous avons une alternative à la pénurie de matières premières », conclut-il Maxime Balleu.