



«... 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 à fabrication française comme Standard du Développement durable, est Sofbau. Cette entreprise allemande, fondée en 1948, est arrivée en France en 1962 et a installé son usine de Morsang-sur-Seine (77) - toujours active avec ses 200 collaborateurs -



en 1965. « À chaque conquête de marché, le groupe Sofbau a pris soin d'implanter une usine en local », relate Maxime Balleu, responsable marketing et communication de la Division Plastiques chez Sofbau 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-Seine (70), 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 2015. 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. Autrefois 2015, Profil Systems a été élu avec à la demande du CFC 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 d'Experts pour les Vitres

Plus de 20 ans, nous réalisons le montage de portes-fenêtres de formes complexes, standardisées ou sur mesure de petites, moyennes et grandes séries, dans aluminium, PVC, bois, bois-alu, etc.

Remplacement de vitres
Changement de menuiserie
Menuiserie sur mesure

Service de clients des particuliers et professionnels de la menuiserie de toutes régions.

BVL SERRULAC - 13 allée Jean des Neiges - 59228 Harnes (62) France
Tel. 03 20 38 07 07 Fax. 03 20 38 08 08 e-mail: info@bvl-serrulac.com
www.bvl-serrulac.com



cimie, mais il est organisé pour répondre aux urgences. Franck Serrure mise sur la gestion de la relation clients. « 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.

Face à la crise des matières premières
Derrière les "points chauds" d'actualité dominent le coût de la main d'œuvre. Mais sur ce point, les industriels en appellent à la responsabilité de chacun. « On le voit, il est plus cher en France que dans certains pays, mais les clients doivent être prêts à faire un effort afin que l'industrie française se développe et que le pays ait une économie qui assure le marché », relate Olivier Durrieux.

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 certains livraisons exigent au mieux le client. « Les industriels ont fermé leur stock et éprouvent aujourd'hui de grandes difficultés à se procurer », relate Olivier Durrieux. Chez Maxika, fabricant français de blocs portes techniques, David Palermis, directeur commercial, rassure ses clients grâce à une stratégie proactive. « Notre stock, limité, est toujours prêt à répondre aux besoins des matières premières essentielles, ce qui nous permet de garantir », résume Olivier Durrieux. Maximaire, l'industriel a été éprouvé d'une crise qui n'est pas celle du monde. « 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 ».

Cop à l'export
Sur le marché, la pandémie a freiné 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 », relate Olivier Durrieux. Il est plus facile d'exporter depuis la France des marchandises destinées au marché français. « Produire en France est une force, nous disposons de machines, nous avons des clients dans la même région, autour du site de Maxika à Courcy (51) », relate David Palermis. Les produits sont expédiés directement en sorte d'être au départ un des défis de l'entreprise.

Pour conserver le Made in France doit apprendre à exporter. « L'exportation représente un vrai fait de stratégie