

PARTENARIAT

Poralu fait le mur avec AluK

TEXTE : LAURENCE MARTIN

Le spécialiste de la menuiserie industrielle multimatériaux Poralu vient de conclure un partenariat avec AluK pour se déployer sur le mur rideau. Détails avec leurs directeurs généraux respectifs, Manuel Inigo (Poralu) et Jean-Pierre Tourbez (AluK).



Jean-Pierre Tourbez, DG AluK France (à gauche), et Manuel Inigo, DG Poralu Groupe.

Monsieur Inigo*, l'activité de Poralu est largement orientée sur la menuiserie PVC, avec 65 000 fenêtres en 2018-2019, soit dix fois plus que le bois et quatre fois plus que l'aluminium. Dans quelle stratégie produit et matériau s'inscrit le partenariat avec AluK ?

Manuel Inigo : La menuiserie aluminium est un axe fort du développement de Poralu. En 2018 et 2019, nous avons investi 10 M€ à cet effet sur notre site principal de Port avec, entre autres, la création d'une nouvelle ligne de production. Aux côtés des menuiseries aluminium, pour lesquelles notre fournisseur actuel est Kawneer, nous avons recherché un partenaire qui nous permette de devenir aussi un spécialiste en matière de mur rideau.

Il s'agit de pouvoir répondre grâce à un service complet menuiseries et mur rideau, sur le marché du résidentiel que nous connaissons bien, notamment celui des CMistes, mais aussi sur celui des grands comptes et de la promotion, que nous développons.

Qu'est-ce qui, côté produit et services, a pesé dans la balance en faveur d'AluK ?

M. I. : Le produit, bien-sûr, le système SL50, mais aussi la réactivité ; par exemple, les délais de laquage d'AluK nous permettent de tenir des délais de plus en plus courts.

Jean-Pierre Tourbez : Le système de façade montant-traverses SL50 couvre toutes les applications et dimensions, du plus petit mur rideau au projet plus

complexe. Il se caractérise par une grande flexibilité tout en restant un produit façade très accessible, tant en fabrication qu'en mise en œuvre.

M. I. : L'intégration de la gamme dans nos ateliers s'est faite aisément, parce que le produit n'est pas nouveau mais aussi parce que, utilisant le même logiciel qu'AluK, nous avons bénéficié de programmations déjà conçues. Nous avons pris le temps de tester le produit en fabrication et en pose.

Monsieur Tourbez, que dit cet accord du type de partenariat que développe AluK ?

AluK développe des partenariats aussi bien avec des petits fabricants, des grosses entreprises industrielles et des clients typiquement chantier. Poralu

est à la croisée des deux mondes : un acteur industriel de taille nationale, travaillant des produits de type châssis frappe/coulissant, avec cette spécificité d'être présent sur une grande variété de marchés, dont des marchés cibles communs avec ceux d'AluK.

Autre point qui nous intéresse dans ce partenariat avec Poralu : on construit ensemble l'offre pour l'adapter à leur demande en termes de fabrication et de délais. AluK France doit se différencier sur le marché, nous le faisons par le service, l'écoute, l'adaptabilité. L'intégration de 100% du laquage et du développement produit nous permettent de répondre oui, parfois sous conditions ou compromis, là où on a identifié un véritable besoin du client, source de progression du business dans la durée, pour notre partenaire comme pour nous.

L'intégration complète des opérations de laquage et sertissage, associée à une équipe de développement, nous permet de proposer des développements spécifiques, parfois sous condition ou compromis, il est vrai, selon les

opportunités de business associées. Toutefois, l'intérêt commun entre notre partenaire et nous reste le marqueur principal dans la construction de ce type de partenariat.

Quel est l'impact de la Covid 19 sur l'activité de vos entreprises ?

J.-P. T. : AluK clôture son exercice au 31 août et de fait, cet impact est moins important que ce que nous pouvons constater sur le marché (qui prévoit un atterrissage pour 2020 à moins 12,5%). Notre développement commercial et les moyens que nous avons déployés pour permettre à nos clients de redémarrer rapidement en sont sûrement l'explication. L'activité est soutenue depuis le mois de juin et septembre ne déroge pas à cette tendance qui semble, nous l'espérons, pouvoir nous assurer une fin d'année profitable.

Comme beaucoup, nous nous interrogeons sur un « trou d'air » possible début 2021 mais sans fatalisme et sans que cela ne vienne nous freiner dans nos projets et nos développements.

Par ailleurs, les dispositions annoncées dans le Plan de relance devraient limiter ce possible trou d'air, notamment sur la rénovation où AluK est très présent.

M. I. : La Covid a été l'occasion de souder encore plus les équipes en travaillant sur des projets communs qui vont dans le sens d'une meilleure organisation, basée sur le travail collaboratif.

Concernant l'activité de l'entreprise en 2020, la charge de travail est en hausse de 20% par rapport à la même période de l'année dernière, ce qui nous donne une visibilité à plus de 12 mois. Ce complément de charge est le bienvenu, compte tenu des investissements industriels de 10 M€ réalisés ces deux dernières années. La perspective 2021 s'annonce donc très satisfaisante.

**Suite au décès de Jean-Pierre Carminati au printemps 2020, son frère Philippe Carminati, co-actionnaire et co-créateur de l'entreprise a pris la présidence de Poralu Groupe. La gestion opérationnelle reste sous l'égide de Manuel Inigo, en charge depuis de nombreuses années de la direction générale.*



Poralu a investi 10 M€ ces deux dernières années dans le déploiement de ses capacités notamment dédiées à l'aluminium.

©Poralu - Photo : JF Basset.



Dans l'atelier aluminium. ©Poralu - Photo : JF Basset.