



Communiqué de presse

# **Volet-Français ouvre une nouvelle usine à La Roche-sur-Yon (Origine France Garantie)**

## **La 1ère DNVB française de l'habitat renforce son ancrage local en Vendée**

Alors que la France connaît une augmentation des défaillances d'entreprises (+18% en six mois par rapport à 2023 – [source](#)), certaines entreprises parviennent à croître grâce à des modèles économiques innovants.

**Volet-Français**, première Digital Native Vertical Brand française spécialisée dans la rénovation et l'amélioration de l'habitat, en est le parfait exemple. Ce pure player se distingue par ses volets roulants sur-mesure, faciles à installer et fabriqués en France.

Son modèle “Direct to Consumer” permet de réduire les coûts intermédiaires, garantissant ainsi des prix compétitifs toute l'année. **Pour répondre à la demande croissante et optimiser la gestion de sa qualité et les délais de sa production, Volet-Français ouvre une nouvelle usine à La Roche-sur-Yon, en Vendée, avec une ligne de production de dernière génération certifiée Origine France Garantie.**



## **Plus qu'une usine, une *stratégie direct to consumer***

Au vu des enjeux climatiques, énergétiques, mais aussi de qualité de vie, il est urgent de démocratiser la rénovation et l'amélioration de l'habitat.

L'ouverture de l'usine à La Roche-sur-Yon s'inscrit pleinement dans cette dynamique : en intégrant la fabrication, Volet-Français confirme la verticalisation de sa stratégie DNVB.

Fabriquer ses volets roulants va permettre à VOLET-FRANÇAIS de :



**Optimiser la gestion de sa qualité et les délais de production** de son mono-produit ;



**Renforcer sa capacité d'innovation** : toutes les créations de ce pure player sont inspirées des recommandations et des besoins des clients.



**Réduire les coûts**, afin de soutenir le pouvoir d'achat des clients, en supprimant tous les coûts inutiles pour offrir un service qui soit véritablement "direct to consumer" ;



**Rassurer sa clientèle** : il y a zéro risque de dropshipping et de production "made à l'autre bout du monde". Tous les modèles sont fabriqués sur place, à partir de 96% de composants d'origine France.

*Depuis la création de Volet-Français, nous avons toujours cherché à réduire au maximum les coûts inutiles entre la production et les consommateurs afin de garantir qualité, délais et prix compétitifs.*





## Un concept inédit d'usine-showroom pouvant accueillir les clients et même leurs enfants

Pour Volet-Français, l'usine à La Roche-sur-Yon est une vitrine de son savoir-faire et de sa transparence avec les clients. Une cloison vitrée de 25 mètres sépare le showroom de la ligne de production et permet aux clients de voir la fabrication des volets roulants comme nulle part ailleurs. Fidèle à son ADN de pure-player une tablette est mise à disposition pour commander sur place.



## Une ligne de production certifiée OFG

Quand on s'appelle Volet-Français, on commande des machines fabriquées en France. C'est une entreprise de Nancy, qui a conçu et livré une **ligne de production de dernière génération, certifiée Origine France Garantie**. Un équipement ultra rapide et conçu pour améliorer l'ergonomie du poste de travail de l'opérateur de production.



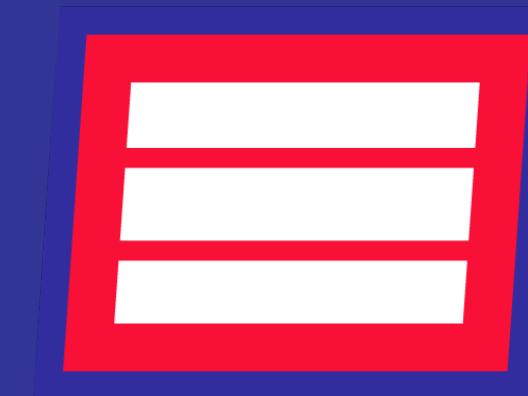
## À propos de *Jean-Baptiste Lamouliatte, le fondateur*

Jean-Baptiste Lamouliatte, né en 1978, a grandi aux Sables d'Olonne et a étudié à l'école de commerce ISEG à Nantes.

Curieux et audacieux, il préfère échouer que de ne pas essayer.

**Jean-Baptiste est un enfant de la délocalisation et de la désindustrialisation française des années 90.** Son père, industriel en Textile Habillement, s'est battu contre la fermeture des usines en France. Ce contexte familial a forgé en lui une volonté de préserver le savoir-faire et l'emploi industriel français.

Jean-Baptiste a évolué comme consultant indépendant en marketing et communication pour des PME de 2004 à 2018. En 2018, après un burn-out, il décide de se réinventer et de passer du statut de consultant à celui d'entrepreneur. En 2019, il fonde VOLET-FRANÇAIS, une DNVB sur le modèle D2C (Direct to Consumer), inspiré par des entreprises telles que Bonobos et Casper des DNVB qui ont connu le succès grâce à leur approche centrée sur les attentes des clients ...



## Pour en savoir plus

**Usine et Showroom Volet-Français :**  
9 impasse Ampère, La Roche-sur-Yon.

[Site web](#)

