

# Une affaire de famille

Bordé par les paysages charmants et variés du Jura, non loin de la frontière avec l'Alsace française, le vaste bâtiment de l'entreprise familiale Domofen est situé dans la zone industrielle de Courgenay. Depuis cette commune, la famille Beynon expédie fenêtres, portes et portes coulissantes à levage à partir de profilés VEKA à ses clients situés aux quatre coins de la Suisse romande, mais aussi ponctuellement en Suisse alémanique.



**Une affaire de famille :**  
le fondateur de l'entreprise  
Claude Beynon et son  
successeur Fabrice Beynon.

Droiture, détermination et loyauté sont les principes qui guident l'action de Claude Beynon depuis la création de Domofen en 1999 sur le marché des fenêtres en PVC. Dès la première heure, il a choisi de se concentrer sur la fabrication et la fourniture de fenêtres. Ses clients, soit quelque 160 menuiseries, le respectent pour cela. Pendant des années, Claude Beynon a lui-même dirigé une menuiserie et connaît par conséquent les défis auxquels est confrontée la profession. Ses successeurs, ses fils Fabrice et Yan, qui dirigent avec lui la société, adhèrent totalement à cette philosophie aux lignes claires. La forte cohésion qui règne chez Domofen est également perceptible : l'ambiance est cordiale et concentrée dans l'usine de production comme dans les bureaux de planification et les bureaux administratifs. L'équipe entourant la famille Beynon est composée de dix-neuf collaborateurs, dont dix à la production. Ils assurent ensemble la commercialisation annuelle de quelque 15 000 fenêtres, 600 portes et 400 portes coulissantes à levage en moyenne, qu'ils livrent avec le camion de l'entreprise. Selon Fabrice Beynon, « les affaires marchent bien, nous abordons avec une base solide l'année à venir qui apportera son lot de défis à relever avec la nouvelle directive SIGAB 002, notamment l'obligation d'utiliser davantage de verre de sécurité. »

Quand on lui demande quel est le secret de la réussite de l'entreprise, Fabrice Beynon répond très fermement et sans réfléchir très longuement : « Nous sommes proches de nos clients, nous mettons l'accent sur la qualité et, bien que nous nous classions plutôt parmi les petites entreprises, nous faisons preuve d'une très grande réactivité, possible grâce à la participation active et au sens des responsabilités de nos collaborateurs. Autrement dit, si un client ou une cliente a une question à poser au service de production, il ou elle s'adressera directement au responsable de la production. S'il s'agit du transport, notre chauffeur sera le bon interlocuteur. »

## VEKA et Domofen : un duo gagnant

Domofen est partenaire de VEKA depuis 16 ans. Un partenariat qui repose également sur la compréhension réciproque des valeurs qui sous-tendent une entreprise familiale, c'est-à-dire l'entente, les échanges, la discussion et la recherche conjointe de solutions. Fabrice Beynon explique être « admiratif de l'esprit d'innovation de VEKA et, pour cette raison, également un inconditionnel de VEKA Spectral. Nous sommes l'une des premières entreprises en Suisse à avoir lancé ce produit et avoir réalisé deux projets immobiliers en l'utilisant. Les maîtres d'ouvrage sont heureux, nos clients sont heureux et nous le sommes aussi. Qui plus est, nous apprécions beaucoup que VEKA continue comme par le passé à débattre des questions techniques avec nous et qu'elle soit prête aussi à des modifications si cela s'avère pertinent pour la production. »

