



ALAIN WICHT-A

SOFRAVER

Humains et prologiciels

«Un bon manager doit toujours prendre le pouls de son entreprise pour éviter la crise cardiaque.» Cette citation du Français Michaël Halimi, Sofraver l'a faite sienne. A la pointe de la technologie du verre, la société de Rosé essaie aussi de l'appliquer dans son management. Et pour renforcer sa compétitivité, elle choisit chaque année des objectifs d'amélioration. Pour les réaliser, elle recourt à Fri Up, notamment pour aplanir les petites résistances.

«Une entreprise, c'est comme une boule de neige, illustre Chantal Robin, directrice administrative de Sofraver et présidente des industriels fribourgeois (GIF). Si on laisse des obstacles, elle explose.» Un chantier permanent a déjà commencé en 2001 avec le renforcement du parc machines. Et avec l'agrandissement de l'infrastructure, les flux comme la manière de travailler ont été repensés. «Du premier contact avec le client à la livraison du produit, nous avons des processus soutenus par un prologiciel de gestion intégré (ERP),

un outil très efficace pour notre activité. Rien qu'en réorganisant tout le système de livraison, nous avons doublé le tonnage annuel et effectué 50 000 km en moins. Par contre, nous nous sommes aperçus que nous péchions au niveau du gros œuvre.»

Sofraver est tombée alors sur «THE», programme de gestion qui permet d'avoir une vision globale de l'entreprise et une plus grande proactivité avec ses clients. Mais toute évolution suscite des résistances. «Nous avons fait appel à Fri Up pour mettre en application cette nouvelle gestion, précise Pierre-Yves Biemann, directeur général. Car lorsque nous avons mis la vitesse supérieure, des collaborateurs se sont mis à jongler entre le programme informatique et des solutions artisanales. Fri Up nous a aidé à les mettre en confiance face à ce planificateur.» Pour que cet outil génial soit fiable, il faut être rigoureux lors de l'introduction des données. Donc le facteur humain est et restera déterminant. GTI