

Chantal Robin et Pierre-Yves Biemann, Sofraver SA à Avry

« Le verre au service d'une société à 2000 Watts »

À la pointe de la technologie, Sofraver décline le verre depuis 50 ans au gré des exigences évolutives de notre société. Implantée au cœur du tissu économique fribourgeois, l'entreprise d'Avry propose des vitrages sur-mesure de très haute qualité, au top de l'innovation. Rencontre avec Chantal Robin et Pierre-Yves Biemann: un binôme de passionnés à la tête d'une entreprise multi-facettes. **Par Emilie Pralong**

Madame Robin, Monsieur Biemann, quelles sont les particularités de votre entreprise ?

Charles Biemann (le père de Pierre-Yves Biemann) a fondé Sofraver – anciennement Importverres SA – en 1964. À l'époque, seuls quatre employés préparaient le verre – importé de divers pays européens via une voie privée de chemin de fer – pour la revente, à la pièce ou découpé. Puis, peu à peu, cette modeste vitrerie, toujours restée indépendante, s'est transformée en entreprise dédiée à la production industrielle de vitrages isolants. Aujourd'hui, le verre arrive chez Sofraver par camion et notre PME réunit près de 70 collaborateurs. Chaque année, nous assemblons et transformons 150 000 m² de vitrages isolants doubles, triples et Heat Mirror (un verre double à la valeur équivalente d'un triple). Nous offrons également des verres anti-effraction, phoniques, anti-solaire, ou encore décoratifs, imprimés et autonettoyants. Pluridisciplinaires, nous assurons en outre la pose et le montage de plus de 50 000 m² de verre tous les ans tout comme un service de réparation de qualité.

livraison cohérente et efficace, nous avons intégré au système tous les paramètres de contraintes possibles à la livraison (situation géographique du client, disposition du verre dans les camions, requêtes du client, etc.). Nos collaborateurs participent à cet effort en insérant précisément dans ce système les critères spécifiques à chaque commande. Ensuite, ils font preuve d'une rigueur extrême pour générer une production adéquate. Et cette rigueur est probante: en une année, nous avons économisé le trajet d'un véhicule (plus de 50 000 km), tout en doublant le volume de verre livré en tonnage: une performance précieuse en termes d'écologie et de satisfaction clients! Evidemment, un tel système ne peut fonctionner sans relations humaines en son cœur. Aussi, chaque matin, nos collaborateurs se réunissent en séances éclairés pour trouver des solutions appropriées en fonction des demandes de nos clients, autant des professionnels que des privés.

Quelle est la situation de votre branche actuellement ?

Dans l'optique d'une société à 2000 Watts, le verre a de l'avenir et le boum de la construction est favorable à notre activité. En effet, le verre a fait une telle évolution ces 25 dernières années qu'aujourd'hui, équipée avec des vitrages de qualité, une maison peut se passer d'une installation de chauffage grâce à un apport solaire mieux géré. Une fenêtre isolée de manière optimale permet d'éviter les déperditions de chaleur: un atout écologique et économique de poids! En effet, une meilleure isolation thermique équivaut à une réduction de la consommation d'énergie et par conséquent des émissions de CO₂.

Qu'en est-il de la situation économique européenne ?

Notre difficulté, c'est le cours de l'euro et sa répercussion sur les prix; cette situation nous pousse à continuer à automatiser notre production afin de

« Nous formons nos collaborateurs sur place et engageons chaque année des apprentis. »

Sofraver compte notamment au chapitre de ses réalisations le portique de la Cathédrale de Lausanne, l'Organisation météorologique mondiale à Genève, plus récemment l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle et le siège de Swissquote à Gland.

Comment gérez-vous concrètement un tel volume de production ?

De la commande à la livraison, nous avons opté pour un ERP (Entreprise-Resource-Planning), à la fois performant et parfaitement adapté à notre organisation. En effet, afin d'adopter une logique de



Chantal Robin, directrice administrative et **Pierre-Yves Biemann**, propriétaire et directeur général, fonctionnent en binôme depuis 1995. De formation commerciale, Mme Robin s'est spécialisée dans les finances, les RH et la gestion de production. Elle est membre du Conseil d'administration de la Chambre de commerce et d'industrie Fribourg. M. Biemann est diplômé en sciences économiques et sociales de l'UNIFR et expert en constructions techniverrières.

Les forces de votre entreprise: plutôt innovation ou perpétuation de la tradition?

Nous sommes constamment en quête d'innovation. En outre, nous avons la chance d'être sociétaire du groupe Uniglas – une coopération de 23 entreprises européennes industrielles de taille moyenne, toutes indépendantes et actives dans l'industrie du verre. Cette affiliation nous permet de rester un outsider rapide et de nous focaliser sur l'amélioration permanente de nos produits, avec les mêmes capacités qu'une multinationale. En effet, les avantages d'un tel regroupement sont nombreux et vitaux pour une petite structure comme Sofraver; Uniglas gère notamment les actions marketing ainsi que des formations continues à son siège en Allemagne. Le groupe facilite également l'application des normes spécifiques au verre et nous

offre la possibilité de participer au salon du verre à Düsseldorf, une action de promotion inaccessible pour les PME à elles-seules.

Au niveau des ressources humaines, avez-vous de la difficulté à trouver le personnel nécessaire? Votre entreprise s'engage-t-elle au niveau de la formation professionnelle?

Il est en effet difficile de nos jours de trouver des recrues dans les métiers techniques et logistiques, ou encore des employés de commerces familiaux avec notre secteur d'activités particulier. Aussi, nous formons nos collaboratrices et collaborateurs sur place et, depuis maintenant 10 ans, nous engageons des apprentis chaque année. Ils nous rapportent les nouveautés dans le secteur du verre via leur cours professionnels et nos seniors leur enseignent les rudiments du métier: c'est du gagnant-gagnant!

Quelles sont les clés de votre succès?

Notre réactivité est notre force pour conserver une position de leader sur le marché. Plus important, nous fonctionnons depuis plus de 18 ans en binôme pour tous nos choix stratégiques, d'organisation et de distribution. Nos sensibilités sont différentes et cette direction mixte nous offre une belle complémentarité; forts de notre expérience éprouvée, nous recommandons volontiers ce modèle à toute entreprise. Quant aux compétences de nos équipes, elles sont complémentaires également; savoir-faire et savoir-être y vont naturellement de pair, un plus au quotidien pour une ambiance de travail optimale.

Avez-vous un projet prioritaire pour les années à venir?

Rester compétitifs! Nous envisageons également d'ouvrir notre marché sur l'Europe afin d'ajouter de nouvelles cordes à notre arc, toujours en adéquation avec l'environnement. Economiser l'énergie grise, c'est une composante incontournable pour le bien de la place économique suisse. ■

Emilie Pralong est rédactrice chez Cadence Conseils à Lausanne.