

► Alliance du verre

Du concret pour reconquérir

En reprenant le 22 octobre 2007 l'entreprise Alliance du verre, alors en dépôt de bilan, Bernard Kaissaris a misé sur le redémarrage de l'outil industriel. Pour y parvenir, cet ingénieur a " repensé " les systèmes de fonctionnement de la société, tant sur le plan humain que technique et logistique. La mise en place d'outils préventifs et curatifs lui a valu, sur un an, + 29 % d'activité.

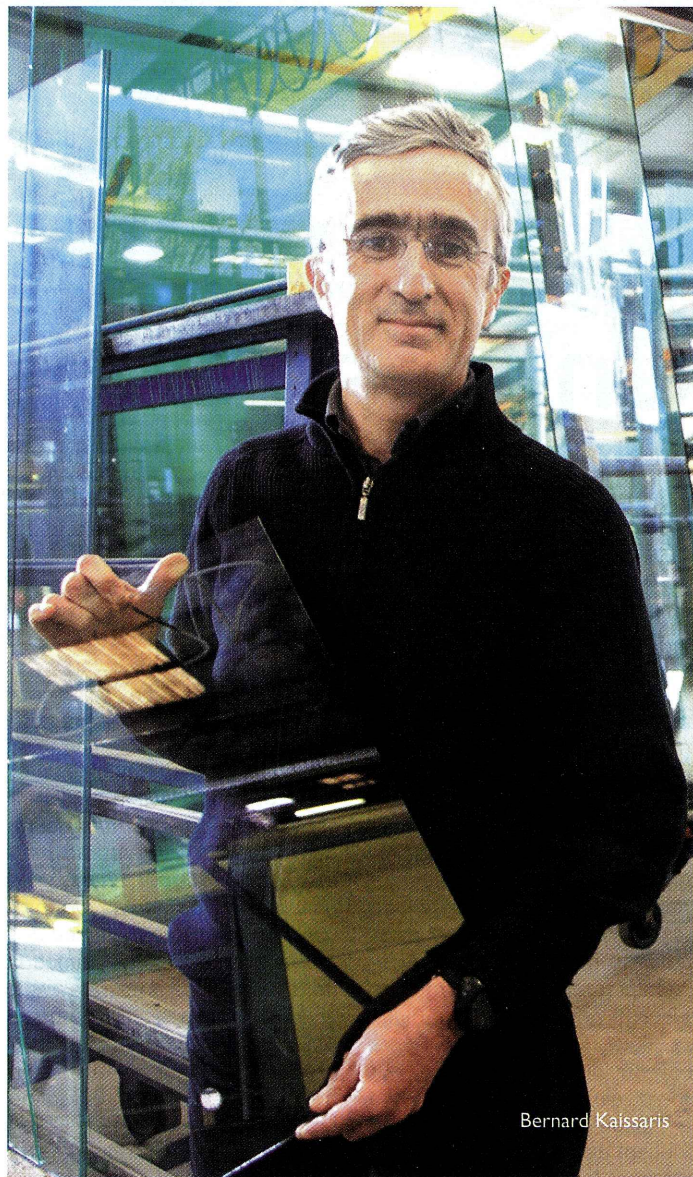
Sacrée gageure que relancer Alliance du verre, alors dans un contexte fragilisé par un lourd investissement de 500 K€ réalisé auprès d'un fournisseur peu expérimenté sur le matériau verre. Pour autant, la PME - qui emploie aujourd'hui 17 salariés - a su regagner la confiance de ses clients et fournisseurs, tarir les sources de pannes et de déficits d'organisation qui l'avaient entraînée jusqu'au bord du gouffre.

Dans cet optique de redressement, Bernard Kaissaris, ingénieur de formation, a reconstitué une équipe administrative, jeune et peu rodée au métier du verre, hormis sur les recrutements aux fonctions commerciales et responsable maintenance. Enjeu : générer un projet d'entreprise basé sur les compétences et les volontés des personnes plus que sur leurs connaissances purement professionnelles. En un an, l'entreprise s'est réapproprié le marché Rhône-Alpes (+26 % production d'activité, + 47 % de commandes traitées). Avec plus de 4 000 m² produit (+25 % sur un an), Alliance du verre réussit même un double challenge. Face au retrait général des prix de vente de son matériau de prédilection (-25 %), la PME parvient à contrer l'effondrement du

secteur automobile et la concurrence espagnole. Comment ? " Par de petites touches très concrètes ", résume le dirigeant, tel un gain de productivité de 13 % sur la fabrication, ramené de 0,71 à 0,59 heure par m².

" Chaque soir à 21 heures, je réalise une mise à jour des commandes. Tous les services ont ainsi des projections à 15 jours, permettant de savoir les taux de services, l'origine des éventuels retards ", explique le dirigeant. Corollaire, les délais de livraison satisfaits à date ont bondi de 30 % à 90 %. Armé de tableaux et tableurs, Bernard Kaissaris suit avec la même vigilance ses rebuts afin de conjuguer outils préventifs et curatifs et parvient doucement à redorer l'image de l'entreprise, restaurer la qualité des produits et celle des relations avec la chaîne de fournisseurs et de clientèle : " Nous avons reconstitué le sérieux de l'entreprise. "

Programme de production quotidien, liaison wifi de l'ensemble des postes, optimisation des découpes via le regroupement des commandes par type de verre, chaque étape et cheminement de fabrication fait l'objet d'optimisations. Le recours à la gestion assistée par ordinateur, l'engagement des salariés à une certaine flexibilité et l'organisa-



Bernard Kaissaris

" Nous avons reconstitué le sérieux de l'entreprise. "

tion rythmée des tournées de livraison ont considérablement rationalisé les coûts d'exploitation. Néanmoins dans un environnement humain et financier délicat, Alliance du verre analyse la conjoncture avec prudence ; mais prépare déjà son consolidation administratif et

methodologique afin de confirmer durablement son redémarrage. ■

En savoir + : Alliance du verre, Alpespace, Ste-Hélène-du-Lac - 04 79 84 39 40
kaissaris.b@allianceduverre.com
www.allianceduverre.com