

Du chaos au contrôle

Développer la production de verre plat en toute confiance

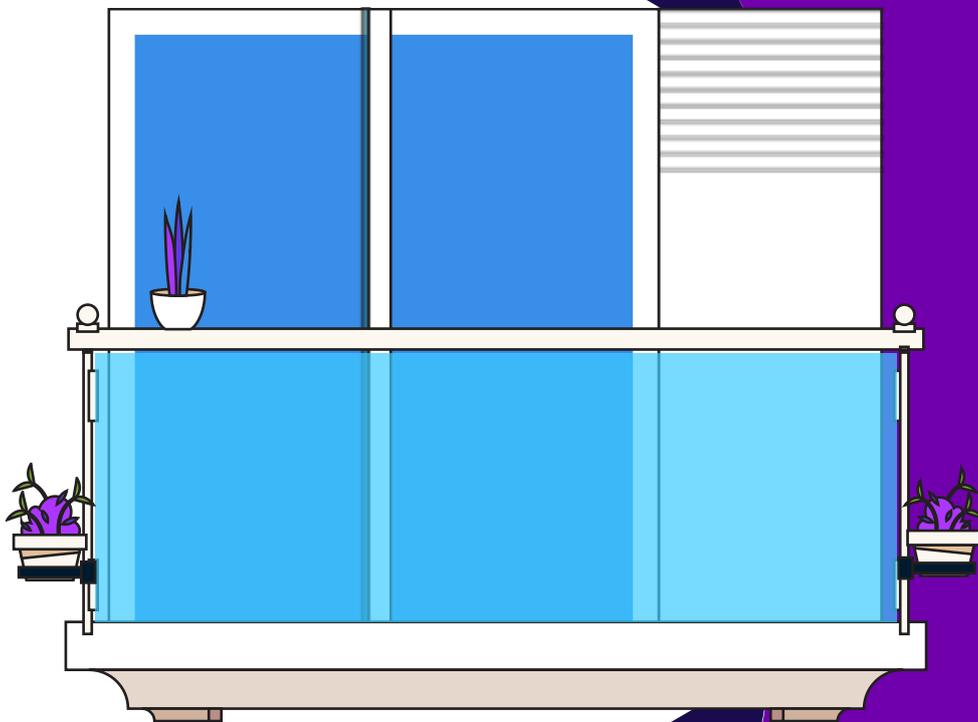


Table des matières	Page
Introduction Sortir du mode pompier	03
Points de douleur courants dans la fabrication du verre plat	04
Section 1 Construire une base rentable	05
Section 2 Fonctionner plus efficacement avec des systèmes intégrés	06
Section 3 Gagner plus vite grâce à la visualisation en temps réel	07
Section 4 Vendre davantage grâce au libre-service numérique	08
Section 5 Accélérer avec une production intelligente et des données	09
Dépannage Erreurs fréquentes et solutions	10
FAQs Croissance dans l'industrie du verre plat	11
Étapes suivantes De l'optimisation à l'innovation	12
Conclusion Passer de la croissance réactive à la croissance stratégique	13

Introduction

Sortir du mode pompier

Pour de nombreux fabricants de verre plat, chaque jour ressemble à une course contre la montre : rechercher des unités perdues, corriger des erreurs de commande ou gérer des retards de production. Mais le mode pompier n'est pas viable si votre objectif est de croître.

Ce playbook montre comment les entreprises leaders du secteur verrier passent d'une approche réactive à des opérations proactives — en rationalisant les flux de travail, en adoptant la transformation numérique et en se développant de manière rentable sans ajouter de chaos.

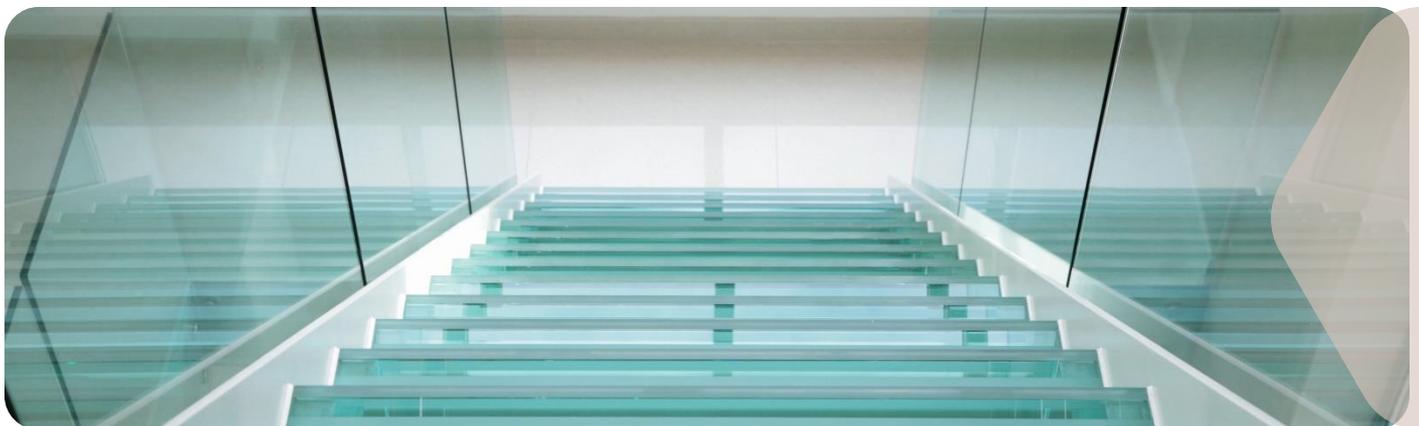
À la fin, vous saurez comment :

- Éliminer les erreurs manuelles et les goulots d'étranglement
- Améliorer l'efficacité opérationnelle et la fiabilité des livraisons
- Exploiter les solutions de vente en libre-service pour stimuler la croissance
- Augmenter la production sans augmenter les effectifs
- Utiliser les données pour optimiser chaque étape de l'entreprise



Points de douleur courants dans la fabrication du verre plat

-  **1** Saisies de données manuelles ou en double
-  **2** Erreurs de commande et erreurs de tarification
-  **3** Taux de rebut élevé et surstocks
-  **4** Faibles taux de livraison à temps
-  **5** Unités de production perdues ou non suivies
-  **6** Planification manuelle et rigide
-  **7** Dépendance aux savoirs tacites
-  **8** Aucun système de commande numérique en libre-service
-  **9** Manque de visibilité en temps réel sur les données
-  **10** Difficultés à intégrer rapidement les nouveaux employés



Section 1

Construire une base rentable

Avant de pouvoir évoluer, vous avez besoin d'une base solide. De nombreuses entreprises du verre plat tentent de se développer en s'appuyant sur des processus obsolètes – saisies manuelles, outils disparates et systèmes déconnectés. Le résultat ? Une croissance désordonnée et non rentable. Dans cette section, nous vous montrons comment stabiliser vos opérations de base, réduire la complexité et poser les bases d'une expansion durable et rentable.

Que faire

Commencez par créer une colonne vertébrale numérique pour votre entreprise. Abandonnez les feuilles de calcul et les saisies manuelles au profit d'un système centralisé reliant les ventes, la production et la livraison.

Étapes préparatoires

- Cartographiez votre processus actuel de commande à livraison
- Identifiez les points de saisie manuelle ou les systèmes non connectés

Solutions à envisager

- **FeneVision CORE** Système centralisé pour la configuration des produits, le calcul des prix, la planification de la production, la gestion des matériaux, l'analyse, etc.
- **FeneVision WEB** Étendez la configuration de produits directement à vos clients via une solution eCommerce B2B.
- **FeneVision OPTI** Optimisation du verre et des intercalaires directement sur vos tables de découpe.

★ Bonnes pratiques



Standardisez vos références produits et définitions



Mettez en place des modèles et des règles de tarification dans votre ERP



Automatisez les saisies de données en double



Fonctionner plus efficacement avec des systèmes intégrés

Des opérations allégées ne signifient pas seulement réduire les coûts — il s'agit d'éliminer les frictions. Chaque tâche dupliquée, chaque système non connecté ajoute du temps, des risques et des efforts inutiles. Cette section explore comment des intégrations intelligentes entre l'atelier et les systèmes de gestion peuvent simplifier les processus, réduire les erreurs et améliorer l'efficacité à tous les niveaux.

Que faire

Intégrez vos logiciels et vos machines pour réduire les inefficacités et gagner en précision.

Avertissements

- Assurez-vous de la compatibilité avec vos équipements existants (une architecture ouverte est idéale).

Solutions à envisager

- **Intégrations machines** Exportation de fichiers optimisés vers les lignes d'isolation, machines CNC, lasers, systèmes de stockage du verre, etc.
- **Capacité et CAPM** Calcul dynamique des délais en fonction des conditions de production en temps réel (retards, pannes, pénuries de matériaux, etc.).
- **Intégrations comptables** Saisie unique dans les principaux logiciels comptables comme QuickBooks, SAGE ou les outils Microsoft.

Bonnes pratiques



Suivez les unités via des codes-barres tout au long de la production



Mettez en place des tableaux de bord en temps réel pour les données machines



Automatisez les itinéraires des matériaux pour réduire les temps d'arrêt

Gagner plus vite grâce à la visualisation en temps réel

La vitesse compte — mais pas au détriment de la précision ou de la qualité. L'un des moyens les plus rapides d'accélérer le cycle de vente est de donner à votre équipe et à vos clients une visibilité instantanée sur ce qu'ils achètent. Cette section explique comment les outils de configuration visuelle et les données en direct peuvent transformer la façon dont vous établissez des devis, vendez et lancez la production — sans perdre le contrôle.

Que faire

Fournissez à vos clients et équipes commerciales des outils de visualisation reflétant exactement les spécifications des unités de verre, portes de douche ou façades.

Conseils

- Faites correspondre les visualisateurs aux configureurs pour garantir des devis toujours fabricables
- Offrez des aperçus aux distributeurs comme aux clients finaux

Solutions à envisager

- **Configureurs de produits** Générez des dessins CAO pour MONO, IGU, LAMI multicouches, LAMI-IGU, cabines de douche et vitrines.
- **FeneVision WEB** Permettez aux clients de configurer les produits en ligne et de générer des dessins CAO prêts pour la production.
- **FeneVision Tracking** Partagez les visualisations entre le bureau, les clients et l'atelier.

★ Bonnes pratiques



Synchronisez la visualisation avec les prix en temps réel



Permettez des devis “ce que vous voyez est ce que vous obtenez”



Accélérez les validations avec des rendus partagés en temps réel

Section 4

Vendre davantage grâce au libre-service numérique

Les acheteurs d'aujourd'hui souhaitent plus d'autonomie. Ils veulent pouvoir explorer, établir des devis et commander — à leur propre rythme. Pour les entreprises de verre plat, cela représente une opportunité d'améliorer l'expérience client tout en allégeant la charge de travail interne. Cette section explique comment les portails de libre-service numériques peuvent élargir votre portée, augmenter la satisfaction client et permettre à vos équipes de se concentrer sur des tâches à plus forte valeur ajoutée.

Que faire

Mettez en place des portails en ligne permettant aux distributeurs ou aux clients de tarifier, commander et suivre leurs commandes de manière autonome.

Conseils

- Assurez-vous que le portail reflète les stocks et les prix en temps réel
- Liez le statut des commandes aux données historiques des clients

Solutions à envisager

- FeneVision WEB
- FeneVision WEB Connect

☆ Bonnes pratiques



Proposez la commande en libre-service avec des contrôles automatiques pour les matériaux non garantis



Appliquez des catalogues et des tarifs spécifiques à chaque client



Suivez les commandes abandonnées pour une relance proactive



Accélérer avec une production intelligente et des données

La croissance sans visibilité mène à des dysfonctionnements. Lorsque votre entreprise se développe, votre capacité à surveiller, mesurer et gérer chaque étape du processus doit croître en parallèle. C'est là que les données prennent tout leur sens. Cette section vous aide à passer de décisions instinctives à des actions guidées par les données – pour optimiser la production, réduire les pertes et évoluer avec précision et contrôle.

Que faire

Utilisez des indicateurs clés de performance en temps réel pour prendre de meilleures décisions, optimiser les stocks et responsabiliser votre personnel.

Conseils

- Attribuez des tableaux de bord selon les rôles : atelier, responsable production, direction
- Analysez chaque jour les taux de rebut, les arrêts machines et les livraisons

Solutions à envisager

- **FeneVision Dashboards** Suivez les indicateurs de performance en ventes, production et plus encore.
- **FeneVision Business Intelligence** Plus de 200 rapports standards pour visualiser commandes, ventes, production, livraisons à temps, etc.

★ Bonnes pratiques



Définissez des seuils d'alerte pour les taux de rebut ou les retards de livraison



Reliez les indicateurs de performance à la productivité par équipe



Réduisez les tâches à faible valeur ajoutée, comme la recherche d'unités perdues



Dépannage

Erreurs fréquentes et solutions



Erreurs



Solution

Saisie manuelle dans plusieurs systèmes

Saisie unique du client à la production, la livraison et la comptabilité

Commandes erronées ou mal tarifées

Intégration des contraintes de fabrication et de tarification automatique

Retards de livraison

Planification dynamique et optimisée

Taux de rebut élevés

Optimisation du découpage du verre et des intercalaires

Visibilité insuffisante sur la production en cours

Scannage des étapes de production

Forte dépendance à certains employés clés

Limitations intégrées dans le configurateur produit

Pas de vente en ligne

Portail en libre-service intégré à votre ERP

FAQ

Q:

Quel est le ROI de la transformation numérique pour les fabricants de verre plat ?

R:

La majorité observe une réduction des rebuts, des livraisons plus fiables, moins d'erreurs et un meilleur rendement dès la première année.

Q:

Puis-je évoluer sans embaucher ?

R:

Oui. L'automatisation et la standardisation permettent d'augmenter la production sans accroître les effectifs.

Q:

Est-il difficile de mettre en place la commande en ligne ?

R:

Non. Avec FeneVision WEB, vous exploitez vos données existantes – la configuration est rapide et sans re-travail.

Q:

Est-ce adapté aux modèles B2B et grand public ?

R:

Oui. Vous pouvez configurer des tarifs et catalogues spécifiques aux clients, pour tous types de canaux.

Étapes suivantes

De l'optimisation à l'innovation

Une fois vos processus stabilisés, pensez à :



Ajouter de l'IA pour la planification des stocks et des prévisions



Intégrer des applications mobiles pour la gestion de l'entrepôt et du terrain



Former vos distributeurs pour booster l'utilisation du libre-service



Offrir des capacités de design-to-order pour les projets ultra personnalisés

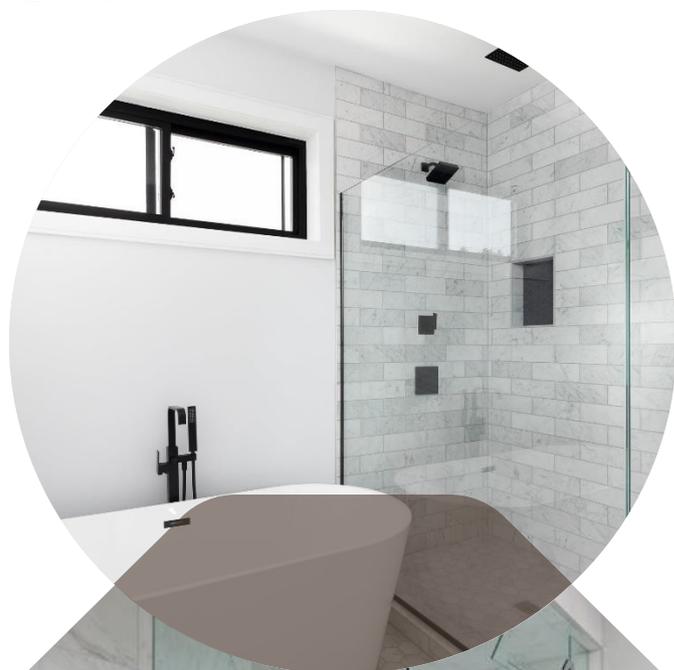


Conclusion

Passer d'une croissance réactive à une croissance stratégique

La croissance dans le secteur du verre plat ne passe pas par plus de machines ou de personnel — mais par des systèmes plus intelligents.

En éliminant les inefficacités, en numérisant les flux et en responsabilisant clients et revendeurs, vous construisez une entreprise rentable et prête pour l'avenir.



C'est le moment de sortir du mode pompier et de commencer à croître avec confiance.



[Planifiez votre démo](#)

Prêt à mettre le Playbook en pratique?

You've explored the strategies for taking your flat glass fabrication business from chaos to control - now it's time to see what those ideas look like in action.



Chez Cyncly, nous aidons les fabricants de verre à maîtriser chaque étape – en simplifiant les opérations et en alignant production et livraison. Que vous cherchiez à évoluer ou à reprendre la maîtrise de l'atelier, nous sommes là.

Réservez une demo et découvrez comment nos solutions vous permettent de :

- **Remplacer les feuilles Excel par des processus clairs**
- **Coordonner production et livraison avec sérénité**
- **Transformer votre carnet de commandes en livraisons concrètes**

Mettons ce Playbook en action dans votre entreprise.



Planifiez votre démo