



Cas client

[Frewitt fabrique de machines]

- _01 *Servir les défis singuliers de chaque entreprise en partant de leur réel besoin et s'engager humainement sont les clés du succès qui animent CISEL depuis plus de 50 ans. CISEL revient sur ses plus belles collaborations avec ses clients en partageant ses valeurs et sa vision de l'informatique. L'expérience ci-après présentée témoigne de la manière avec laquelle CISEL place la technologie au service de leur réussite.*
- _02 **Frewitt.** <La technologie, source de compétitivité à tous les échelons de l'entreprise>
- _03 **Frewitt développe et produit depuis 1946 près de Fribourg des moulins de haute qualité, permettant le broyage de poudres pour une clientèle de renom dans les domaines pharmaceutique, alimentaire et chimique. En anticipant constamment les besoins de sa clientèle et grâce à son savoir-faire unique, Frewitt est aujourd'hui le partenaire le plus qualifié pour les solutions high tech dans le broyage, l'homogénéisation, la désagglomération, le transport, le dosage et le remplissage de poudres et granulés de toutes sortes. Pour relever les défis d'une concurrence internationale grandissante, Frewitt se doit de disposer des dernières technologies afin de développer sa capacité d'innovation lui permettant de renforcer la valeur ajoutée de ses produits.**



Comment rester compétitif sur un marché international très agressif

Affronter une concurrence étrangère bénéficiant de coûts de production moindres, représente un challenge permanent pour Frewitt. L'innovation et l'efficacité (fiabilité, engineering, optimisation des processus et de la productivité) sont les éléments différenciateurs de Frewitt sur l'ensemble de la chaîne de valeur. Disposer d'un environnement technologique et d'un système d'information adaptés à leurs exigences est la mission que Frewitt a confié à CISEL.

« Notre leitmotiv est notre capacité à innover dans un milieu où la précision technologique apporte une réelle valeur ajoutée. Nous réalisons des machines sur mesure et avons développé un concept « Lego » constitué de modules standards. L'objectif étant que l'ingénieur imbrique les bonnes boîtes pour obtenir une personnalisation très élevée sans avoir besoin de tout ré-inventer à chaque fois. De plus, dans notre métier, l'enjeu commercial et la planification de l'activité sont des notions primordiales pour la continuité de notre business » commente Monsieur Antoine Viridis, CEO de Frewitt.



Quand la technologie permet de se différencier des concurrents

Du développement à la livraison, Frewitt a besoin d'outils très variés (3D pour les ingénieurs, ERP pour la production, CRM pour les commerciaux, etc). Frewitt ne peut pas se contenter d'une solution globale car il est essentiel que les divers solutions informatiques soient compatibles et collaborent ensemble.

La technologie a permis à Frewitt de faire l'acquisition d'un meilleur équipement, de récolter des données en temps réel et en continu sur les machines ce qui leur permet de s'améliorer constamment. C'est un accompagnement permanent pour les équipes puisque les alertes des machines remontent au moindre incident. « L'investissement dans ces nouvelles technologies a pour objectif d'être capables de prendre les mesures en live à travers des processus, d'augmenter la sécurité des produits en détectant d'éventuelles anomalies et d'améliorer la durée de vie des composants. De plus, avec les datas, nous pouvons actuellement intégrer des capteurs là où nos concurrents ne peuvent pas encore le faire. L'apport de l'informatique et la numérisation permettent d'arriver à amener de la valeur ajoutée dans une amélioration interne et de rendre les processus plus efficaces » souligne Antoine Virdis



Comment le choix d'un outil adapté peut optimiser chaque étape du cycle de vente

Frewitt a fait le choix de numériser l'ensemble de ses processus de vente pour une meilleure maîtrise du workflow, source reconnue d'efficacité. Dans le but de fiabiliser les prévisions commerciales et d'anticiper de manière consolidée les besoins du business, Frewitt a opté pour une solution de CRM. « Nous sommes enchantés par la solution de CRM proposée par CISEL car elle permet une vraie consolidation de nos activités et de gérer la partie SAV également. Nous avons fait ce choix car nous voulions obtenir des indicateurs de prévision des ventes afin de mieux maîtriser le pilotage et donc avoir une meilleure visibilité. Avant, nous n'avions une visibilité qu'à un mois et demi contre six mois actuellement. Tout ceci a été rendu possible grâce à l'excellente collaboration avec CISEL et aux compétences très pointues de leurs collaborateurs qui savent toujours nous proposer une solution sur mesure et adaptée à notre métier » conclut Antoine Virdis.

Frewitt. <Quelques chiffres clés>

120

Collaborateurs

30

Machines produites par an

2

Brevets déposés par an

7

Personnes composent le pôle «innovation»



A propos de CISEL

Avec un chiffre d'affaires de 22 millions de francs, CISEL est un fournisseur de services informatiques suisse romand, proposant une large palette de services : IT services, Sécurité, Cloud, Digital, Solution SAP. Avec plus de 85 collaborateurs, CISEL est le partenaire des PME romandes pour tous leurs projets informatiques. L'étendue des services proposés par CISEL couvre la globalité des besoins informatiques de ses clients.

Pour de plus amples informations : [www.cisel.ch]