

## ÉTUDE DE CAS BOA-FRANC Production par lots

**BOA-FRANC** est un fabricant nord-américain de planchers de bois franc reconnu dont les produits sont distribués dans l'ensemble des États-Unis et du Canada. En raison du succès qu'il rencontre depuis des années et de la qualité de ses produits, ce fabricant a obtenu une certification garantissant toutes les étapes de fabrication, de la sélection du matériau brut à la livraison du produit fini.

### Maîtriser l'imprévisibilité de l'offre

Les fabricants de bois franc sont confrontés à une offre imprévisible de matériau brut, notamment en raison des multiples essences, couleurs et types de bois, de la qualité variable du bois, des volumes d'approvisionnement, des changements dans l'industrie de la construction et dans la mode. De plus, en raison de la nature de l'industrie du bois franc, le partenaire initial de Boa-Franc avait modifié la solution de manière importante pour s'adapter à ces variations pendant le processus de fabrication. Alors que sa version Microsoft Dynamics AX était personnalisée dans une optique de court terme, l'entreprise s'est rapidement rendu compte qu'il lui fallait un outil standardisé pour soutenir ses objectifs à long terme.

L'évolution rapide des conditions d'affaires, dont un changement de distributeurs qui a entraîné une réduction du stock, a conduit Boa-Franc à adopter une solution agile hautement configurable plutôt que de garder du code personnalisé. Par ailleurs, Boa-Franc risquait de se heurter à des problèmes d'intégration au moment d'acquérir de nouvelles entreprises. L'entreprise avait besoin de processus d'affaires solides et exhaustifs si elle voulait que ses nouvelles acquisitions adoptent la solution facilement. Il fallait aussi réduire la personnalisation de Dynamics AX, privilégier de nouvelles fonctionnalités standard et créer un entrepôt de données équipé de BI Accelerator afin de supprimer plus de 100 rapports personnalisés.

### Gains

- > Adaptation aux besoins changeants du marché;
- > Accroissement de l'efficacité opérationnelle dans l'ensemble de l'entreprise;
- > Avantage concurrentiel supérieur;
- > Mode agile adopté plus largement en fabrication et dans les processus logistiques pour absorber les fluctuations du marché;
- > Promotion de la croissance par acquisition;
- > Accès à des tableaux de bord personnalisés en temps réel pour suivre l'efficacité des processus de vente, de marketing et de services;
- > Possibilité pour les employés d'implanter eux-mêmes Dynamics 365 dans les entreprises nouvellement acquises;
- > Suivi des objectifs annuels;
- > Mise en place d'une infrastructure infonuagique garante de sécurité, de rendement, de robustesse et de coûts prévisibles;
- > Élaboration de rapports de données à partir d'un seul système central;
- > Amélioration du soutien de la demande grandissante de produits;
- > Standardisation des pratiques exemplaires à l'aide d'un système ERP robuste, flexible et évolutif;
- > Amélioration continue des processus par l'équipe de développement interne et les super utilisateurs;
- > Mobilisation accrue des utilisateurs (Dynamics 365 est maintenant accessible par navigateur).

## ALITHYA FOURNIT UNE MISE À NIVEAU DE DYNAMICS 365

Boa-Franc a choisi Alithya comme partenaire pour les produits Dynamics en raison de sa grande expertise en produits manufacturés. L'entreprise s'est aussi tournée vers Alithya pour passer de Dynamics AX à Microsoft Dynamics 365 en raison de la capacité des équipes à gérer les processus et à répondre à la demande grandissante des clients de Boa-Franc. « Nous avons bâti des liens forts avec Alithya parce que cet intégrateur comprend notre réalité et s'adapte également à notre stratégie d'évolution », dit Ghislain Quirion, directeur des TI de Boa-Franc.

## UNE FABRICATION EN MODE AGILE

Dynamics 365 aide Boa-Franc à adopter plus largement le mode agile en fabrication pour absorber les fluctuations du marché résidentiel. Résultat ? L'entreprise peut maintenant mettre en place des pratiques exemplaires tout en poursuivant sa croissance.

« Le fait de migrer vers un environnement AX standardisé et d'utiliser la version la plus récente nous permet de mieux appréhender les problèmes de nos divers produits. Ce changement améliore les processus de notre chaîne logistique sans atténuer notre efficacité opérationnelle, ce qui nous confère un avantage concurrentiel important », explique Ghislain Quirion

## L'IMPLANTATION AUTONOME DE DYNAMICS 365 DANS LES ENTREPRISES ACQUISES

Les processus d'affaires définis dans Dynamics 365 permettent aux équipes TI et affaires de travailler étroitement avec les entreprises nouvellement acquises et de favoriser une transition fluide, qui facilitera à son tour l'adoption de ces processus. « Puisqu'il s'agit d'un produit Microsoft, Dynamics 365 s'intègre de façon transparente à nos autres produits tels que SharePoint, Exchange et Office 365, précise

M. Quirion. D'ailleurs, cet outil est maintenant tellement bien maîtrisé par nos équipes qu'elles peuvent elles-mêmes l'installer relativement facilement dans les entreprises que nous acquérons. »

## BOA-FRANC PRIMÉE GRÂCE À MICROSOFT DYNAMICS 365

La discipline de l'entreprise, l'utilisation de Microsoft Dynamics 365 et l'amélioration des processus d'affaires ont grandement contribué à l'obtention de nombreux prix prestigieux, y compris des distinctions en matière de qualité de fabrication. Boa-Franc a gagné dix fois le Prix d'excellence décerné par Floor Covering News et a été classée première pour la qualité de ses produits à huit reprises par Floor Focus et à cinq reprises par FCW ReCo. Elle a obtenu le Grand Prix dans la catégorie des PME indépendantes manufacturières lors de la cérémonie des Grands Prix québécois de la qualité, le Prix de la qualité Or (secteur public et privé) décerné par Excellence Canada et le Prix de l'employeur de choix décerné par l'entreprise AON.

## POURQUOI UTILISER PLUSIEURS PRODUITS MICROSOFT

Boa-Franc a aussi choisi Alithya comme partenaire de CRM. L'entreprise utilise actuellement Microsoft Dynamics CRM sur site, mais migrera bientôt vers la version infonuagique Microsoft Dynamics 365 Customer Engagement. Alithya a configuré le suivi annuel des objectifs de Boa-Franc, a élaboré des rapports et a aidé à créer et à mettre à jour les flux de production afin d'améliorer les processus de vente et de service. Nos équipes ont également élaboré des tableaux de bord pour suivre les ventes, la productivité des employés et les activités du marketing. Elles ont formé les employés de Boa-Franc au CRM et continuent d'offrir du soutien en CRM sur Office 365 et de répondre aux demandes quotidiennes.

**LE GROUPE ALITHYA INC. EST UN CHEF DE FILE EN STRATÉGIE ET TRANSFORMATION NUMÉRIQUE EN AMÉRIQUE DU NORD.** Fondée en 1992, Alithya compte 2 000 professionnels au Canada, aux États-Unis et en Europe. L'offre intégrée d'Alithya repose sur quatre piliers d'expertise : les stratégies d'affaires, les services applicatifs, les solutions d'entreprise et les données et l'analytique. Alithya déploie des solutions, des services et des compétences de pointe afin d'élaborer des outils conçus pour satisfaire les besoins uniques des clients de divers secteurs d'activité, comme les services financiers, manufacturier, de l'énergie, des télécommunications, du transport et de la logistique, des services professionnels, de la santé et du gouvernement.

[alithya.com](http://alithya.com) | [ventes@alithya.com](mailto:ventes@alithya.com) | 514 285-5552