

## ÉTUDE DE CAS THE WILLS GROUP Vente au détail

« Nous exploitons l'ensemble de la gamme des produits Microsoft pour contribuer à notre transformation numérique : Azure, Microsoft Dynamics ERP et CRM, SQL, Power BI, Outlook et Skype. Il était tout simplement logique d'opter pour la standardisation afin de gagner en flexibilité, en intégration, en facilité d'utilisation et en soutien des produits Microsoft. »

**Paul Nicholson, directeur informatique**



**The Wills Group**, dont le siège social est situé aux États-Unis à La Plata (Maryland), est une société de portefeuille privée qui propose à ses clients des solutions pour la vente au détail de produits de la vie courante et de confort du foyer. Elle regroupe de nombreuses entreprises, telles que dépanneurs, stations-service, services d'approvisionnement et de logistique en carburants, et fournisseurs de chauffage et de climatisation. The Wills Group gère les marques suivantes : SMO Energy, Dash In Food Stores, Splash In et SMO Motor Fuels.

The Wills Group s'est lancé dans une transformation numérique visant à soutenir sa stratégie de croissance et d'expansion commerciale. Son système patrimonial d'applications d'affaires, très restrictif et désuet, nuisait à la croissance de l'entreprise et freinait son accès à de nouveaux marchés. Personnalisé et peu maniable, il nécessitait un remaniement chaque fois que l'entreprise mettait en œuvre une nouvelle stratégie de mise sur le marché, d'où la recherche d'un système ERP flexible et capable de gérer l'évolution de ses différents modèles d'affaires.

### Avantages clés

- > Automatisation des processus manuels
- > Rapports et tableaux de bord pertinents et agiles
- > Possibilité de traiter quotidiennement de gros volumes d'achats et de ventes à partir de points de vente au détail
- > L'adaptabilité et l'extensibilité de Dynamics ERP répondent à l'évolution des besoins de l'entreprise
- > La mise en œuvre d'une base de renommée mondiale pour les applications d'entreprise a fourni les outils nécessaires pour passer au niveau supérieur en matière de commerce de détail
- > Croissance limitée des effectifs nécessaires pour faire face à l'expansion de l'entreprise
- > Adoption par l'utilisateur et formation par le biais d'interfaces familières

Ce système ERP devait pouvoir s'adapter au fur et à mesure de la croissance de l'entreprise en fournissant autant de données que possible pour que la direction soit en mesure de prendre des décisions rapidement. Après avoir passé en revue les principaux acteurs habituels de l'ERP, The Wills Group a décidé que Microsoft Dynamics AX 2012 était la solution la mieux adaptée.

The Wills Group a également choisi d'implémenter Power BI avec le cadre de gestion de données d'Alithya, afin de mieux comprendre la provenance des données de l'entreprise. Power BI est en mesure de tirer parti de son système ERP en plus d'autres systèmes utilisés dans ses activités quotidiennes, comme un système de tarification et un système de livraison.

Le style collaboratif d'Alithya, en partenariat avec la solide équipe interne de The Wills Group, a été à la base d'une approche gagnante. The Wills Group avait besoin de nombreuses intégrations avec divers systèmes et partenaires, et Alithya a mis à profit son expertise approfondie pour développer les connexions nécessaires.

Selon Paul Nicholson, « cette plateforme s'est avérée fort utile pour poursuivre l'automatisation des processus au fur et à mesure de l'évolution des activités. Nous pouvons régler notre processus automatisé de façon à ce qu'il accepte les changements, puis l'activer et le laisser fonctionner. » L'utilisation de Dynamics AX 2012 a permis de convertir plus de 100 points de vente en gros en points de vente au détail contrôlés en seulement 3 ans.

The Wills Group s'est également associé à Alithya pour mettre en œuvre un système de gestion des données pour la production de rapports et d'analyses d'affaires dans le nuage avec Power BI. Cette solution d'analytique a apporté une visibilité et une valeur ajoutée considérables à l'entreprise. Alithya a également aidé The Wills Group dans le cadre de son programme d'initiation aux données en développant des modules de formation personnalisés pour ses solutions d'analyse Power BI.

## Pour en finir avec la complexité

The Wills Group a pu constater qu'Alithya était en mesure de comprendre ses préoccupations commerciales et d'y remédier grâce à la plateforme Dynamics AX 2012. AX est un système ERP couvrant un large éventail de fonctionnalités commerciales. « C'était impressionnant que l'équipe d'Alithya ait été capable d'en retirer toute la complexité et de proposer de très bonnes solutions, déclare Paul Nicholson, qui poursuit en ce qui concerne Power BI : Il était impératif de pouvoir compter sur un partenaire tel qu'Alithya. La vitesse à laquelle Microsoft innove est vraiment incroyable, mais cela signifie aussi que dès que vous pensez détenir une bonne solution, ils la mettent à jour et l'améliorent, et vous devez recommencer. Être capable de gérer ce changement rapidement est un défi et ils nous ont vraiment aidés à le relever. »

## Une référence unique

Comme The Wills Group disposait de nombreuses sources de données, l'entreprise a dû relever le défi d'identifier une référence unique. Le but ultime en introduisant l'accélérateur d'intelligence d'affaires d'Alithya était non seulement d'extraire les données de Dynamics, mais aussi des systèmes utilisés dans les activités quotidiennes. Lorsque ces autres sources ont été introduites dans Dynamics, elles l'ont été de façon sommaire. Cela signifiait que l'exposition aux données et la façon dont les employés de l'entreprise les exploitaient pouvaient être très différentes.

The Wills Group a ensuite tiré parti de Power BI pour fournir des analyses frontales utilisées par les gestionnaires dans l'ensemble de l'entreprise et des points de vente au détail éloignés. La mise en œuvre de leur solution d'intelligence d'affaires a permis de débloquer les données et de fournir de nouvelles perspectives exploitables.

## Exploitation des solutions Microsoft

Azure - Déplacer tous les systèmes orientés vers Internet dans Azure, ce qui simplifie l'architecture, fournit de meilleurs rapports et permet d'économiser de l'argent.

- > Office M365 - Office 365 avec licence Windows incluse
- > Microsoft Dynamics AX 2012 R3 R3
- > CRM
- > Power BI
- > Accélérateur d'intelligence d'affaires d'Alithya

## Programme de formation

L'équipe d'Alithya a mis au point des vidéos de formation destinées à éduquer les utilisateurs finaux et à améliorer leurs connaissances en matière de données au sein de The Wills Group. Il était vital pour ces utilisateurs non seulement de comprendre comment utiliser ces données, mais aussi pourquoi ils en ont besoin, comment elles s'intègrent dans la vision de l'entreprise et comment ils sont supposés interagir quotidiennement avec elles.

## L'étendue des connaissances d'Alithya

Selon Paul Nicholson, « Alithya possède un large éventail de connaissances dans plusieurs produits de Microsoft. C'était très agréable d'avoir un partenaire d'affaires avec qui nous pouvions travailler sur chacun de nos produits Microsoft et qui nous aidait à mettre en place nos projets et à les mener à terme. Chaque fois que je communique avec leur équipe, je peux faire des commentaires et voir les résultats en fonction de ces commentaires. Ils sont certainement réceptifs à toutes mes préoccupations et cherchent à nous aider à faire évoluer notre entreprise. De plus, Alithya a réussi à respecter des échéanciers ambitieux et à atteindre ses objectifs de façon constante. »

« ALITHYA NOUS A FOURNI TOUT CE DONT NOUS AVIONS BESOIN QUAND NOUS EN AVIONS BESOIN. LES TECHNICIENS ONT SU AVOIR DES CONVERSATIONS DIFFÉRENTES, SOUS DES ANGLES DIFFÉRENTS, POUR TROUVER LES BONNES SOLUTIONS. »

- Paul Nicholson

**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. La pratique Microsoft d'Alithya couvre une large gamme de services, incluant Dynamics, Azure, l'analytique d'affaires et avancée, les solutions numériques, le développement d'applications et l'architecture.

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