



ÉTUDE DE CAS

Techo-Bloc

Thinkmax[®]

Thinkmax permet à Techo-Bloc de se hisser à de nouveaux sommets grâce à Microsoft Dynamics 365 (AX)

À propos de Techo-Bloc

Chef de file nord-américain, Techo-Bloc propose toute une panoplie de produits d'aménagement extérieur et de maçonnerie novateurs, notamment des pavés, des blocs de béton, des murs de soutènement, des rebords, des chapeaux de mur, des marches d'escalier, et des bordures. Fort de ses sept usines, dont quatre au Canada et trois aux États-Unis, Techo-Bloc répartit ses activités sur plusieurs sites par l'intermédiaire de différentes sociétés qui desservent tant le marché résidentiel que commercial grâce à plus de 450 revendeurs.

Défis

Au cours des 20 dernières années, Techo-Bloc a connu une croissance fulgurante, passant de cinq employés en 1990 à plus de 600.

Techo-Bloc regroupe trois compagnies et fait affaire tant au Canada qu'aux États-Unis par le biais de différentes usines et de nombreux centres de distribution. Par contre, les systèmes en place n'avaient pas été conçus pour traiter les transactions en mode multisociétés. Ils étaient devenus un véritable frein à la croissance. « Nous avions besoin d'un bus pour transporter 30 passagers, alors que nous ne disposions que d'une voiture quatre places » a résumé M. Ciccarello, Président de Techo-Bloc.

C'est à ce moment-là que Techo-Bloc a réalisé qu'une solution ERP d'avant-garde s'imposait.

La solution

Lors du processus de sélection, Techo-Bloc a assisté aux présentations de plusieurs partenaires-intégrateurs de Microsoft Dynamics 365 (AX). Ayant du mal à faire son choix, Techo-Bloc a contacté Microsoft pour pouvoir parler directement à des utilisateurs de la solution. C'est ainsi que le nom de Thinkmax est apparu.

Thinkmax a pris le temps de véritablement comprendre les besoins de Techo-Bloc et a ensuite partagé sa vision avec Techo-Bloc. « Ils nous ont montré Microsoft Dynamics 365 (AX) sous l'angle qui nous intéressait. De plus, ils n'ont pas hésité à nous dire ce qui était nécessaire ou superflu, et pourquoi. Pour moi, c'était la preuve que Thinkmax comprenait ce que nous attendions de la solution, alors que les autres partenaires manquaient de créativité » a ajouté M. Ciccarello.

Mise en œuvre

Thinkmax a commencé par aider Techo-Bloc à définir les nouveaux processus d'affaires qui lui permettraient d'automatiser certaines tâches ou de gagner en efficacité à l'échelle de toute l'entreprise. Ensuite, Thinkmax a implanté Microsoft Dynamics 365 (AX) de manière à redéfinir ces processus d'affaires, en se basant sur la méthodologie *Sure Step* de Microsoft.

Ce travail a donné lieu à diverses innovations, tant au niveau de la gestion des stocks que de l'exactitude des expéditions, ainsi que dans les processus de logistique et de planification du transport. De plus, Thinkmax a procédé à certaines améliorations de la solution, ce qui a permis à Techo-Bloc d'atteindre de nouveaux sommets en termes de compétitivité et service à la clientèle.

« Durant la phase d'implantation, Thinkmax nous a obligé à maintenir une certaine discipline. Ils nous ont tenus responsables de nos objectifs. Nous avons identifié des étapes importantes et ils étaient très proactifs. Leur suivi de projet a été incroyable. Si on ratait une étape, ils nous incitaient à persévérer pour respecter notre échéancier » a indiqué M. Ciccarello.

« Thinkmax nous a permis d'exploiter pleinement Microsoft Dynamics 365 (AX) pour accélérer notre croissance. Que ce soit pour les achats, la fabrication ou la vente, cette initiative a complètement transformé notre entreprise. »

Charles Ciccarello,
Président de Techo-Bloc

« Avec Thinkmax, nous avons trouvé des gens réfléchis, qui ont compris nos besoins et nous ont montré comment les satisfaire grâce à la flexibilité de Microsoft Dynamics 365 (AX). »

Charles Ciccarello,
Président de Techo-Bloc

Bénéfices

Une plateforme pour poursuivre la croissance

Maintenant que la solution est opérationnelle, Techo-Bloc dispose enfin de la plateforme dont elle avait besoin pour poursuivre sa croissance à un rythme beaucoup plus rapide que ce qu'elle était capable de faire avant.

« L'an dernier, nous avons acquis deux usines et deux centres de distribution aux États-Unis. L'intégration de cette nouvelle entité multisites s'est faite en 30 jours. Nous n'aurions jamais pu imaginer le faire aussi rapidement et aussi efficacement avant d'implanter Microsoft Dynamics 365 (AX). Nous pouvons non seulement poursuivre notre croissance, mais aussi mieux gérer cette croissance » a déclaré M. Ciccarello.

Une visibilité totale

En tant que progiciel de gestion intégré, Microsoft Dynamics 365 (AX) automatise toutes les transactions et permet d'obtenir une visibilité complète sur tous les aspects de l'entreprise. Ainsi, lorsque les produits sont transportés d'un site à l'autre, Techo-Bloc peut les localiser et tenir les clients informés du statut de leur commande. Les clients sont plus satisfaits et Techo-Bloc évite de tomber dans le piège du « il a dit, elle a dit ».

« Notre niveau de visibilité est tout simplement incroyable. Des achats à la fabrication, en passant par les ventes, ce projet a révolutionné notre entreprise » a affirmé M. Ciccarello.

Augmentation du bénéfice net

Les frais de transport représentent environ 20 % des frais et du chiffre d'affaires de Techo-Bloc, d'où la nécessité de choisir le bon transporteur. L'ancien processus était très manuel. Le répartiteur devait envoyer un bon de commande au transporteur, qui réservait un créneau pour la cueillette, mais il n'y avait aucun taux préétabli. Alors que maintenant, Microsoft Dynamics 365 (AX) identifie automatiquement le transporteur qui propose le meilleur taux pour une ville donnée, augmentant ainsi le bénéfice net de Techo-Bloc.

De la même manière, avant l'implantation, Techo-Bloc ne disposait pas toujours de l'information dont elle avait besoin pour prendre une décision. En particulier, lorsque l'entreprise recevait une grosse commande, elle n'était pas systématiquement en mesure de dire si la marge bénéficiaire était acceptable ou pas. « Les rapports de Microsoft Dynamics 365 (AX) me permettent de voir les choses sous différents angles. Je peux analyser les ventes avec ou sans les articles des revendeurs. Et les fonctionnalités de zoom avant de Microsoft Dynamics 365 (AX) nous permettent d'identifier où se trouvent les problèmes. Tout cela nous force à prendre des décisions difficiles. » a indiqué M. Ciccarello.

Différenciation et avantage concurrentiel

Pour conclure, M. Ciccarello a expliqué l'impact des améliorations obtenues grâce à Thinkmax et Microsoft Dynamics 365 (AX). « Ce projet nous a conféré une infrastructure absolument unique dans notre industrie, ce qui s'est inévitablement traduit en avantage concurrentiel. Avant, nous hésitions à poursuivre notre essor, parce que notre infrastructure n'était pas en mesure de nous soutenir. Maintenant, nous pouvons pleinement nous concentrer sur notre destination. »



À propos de Thinkmax

Quand on désire aller plus loin, mieux vaut avoir un partenaire sur qui on peut compter. Basée à Montréal et Toronto, Thinkmax s'appuie sur la technologie et les meilleures pratiques pour aider les sociétés qui évoluent dans un environnement particulièrement complexe à améliorer leurs processus. Thinkmax se spécialise dans les domaines de la gestion de la chaîne d'approvisionnement, la fabrication par processus ou assemblage, la distribution, le commerce de détail, et les services professionnels.

Que vous ayez à évaluer une nouvelle solution ERP, CRM, BI ou de commerce électronique, ou que vous désiriez maximiser le retour sur votre investissement dans un progiciel déjà mis en œuvre, nous pouvons vous aider.