

Témoignage

M2S Électronique

BDC aide un fabricant à hausser son chiffre d'affaires de 16 % grâce à des processus plus efficaces

Profil

Fondée en 1981 à Québec, M2S Électronique conçoit, fabrique et assemble des systèmes électroniques et électromécaniques. Elle vend ses produits à des clients en Amérique du Nord des secteurs de l'énergie, du transport, de l'équipement médical, de la qualité de l'air et de l'automobile. L'entreprise compte plus d'une centaine d'employés et exploite deux usines à Québec, en plus de détenir des capacités de production en Chine et au Royaume-Uni.

Besoin

Portée par une forte croissance, M2S Électronique souhaitait améliorer sa compétitivité pour continuer à satisfaire les exigences de sa clientèle et investir dans de nouveaux marchés. Pour y parvenir, elle misait sur une amélioration de son efficacité, une réduction de ses coûts d'exploitation et une hausse de sa rentabilité. Elle savait qu'un diagnostic de ses opérations lui permettrait de déterminer les secteurs à améliorer en priorité et qu'une démarche d'efficacité opérationnelle l'aiderait à atteindre ses objectifs.

Solution

Les spécialistes de BDC en efficacité opérationnelle ont évalué le potentiel d'optimisation des opérations de fabrication et des processus d'affaires de l'entreprise. Une analyse des processus actuels a permis de déterminer les activités à valeur non ajoutée et le processus idéal pour chaque activité. L'évaluation a révélé qu'il était possible d'optimiser la chaîne de valeur dans son ensemble (principalement dans les bureaux), soit du développement de produit jusqu'au traitement des commandes. BDC a ensuite proposé un plan d'action visant à briser les silos, à améliorer la collaboration et la mobilité et à réduire les délais. Le plan visait aussi à rehausser la capacité et le taux d'obtention des soumissions, ainsi que la qualité de la prestation des services.

Résultats

Le chiffre d'affaires de M2S Électronique a augmenté de 16 % (sans ajout de ressources) tout au long de la mise en œuvre des processus cibles. Grâce à la réflexion suscitée au sein de la direction quant aux nouveaux principes de gestion, ainsi qu'aux décisions prises lors des sessions Kaizen avec les parties prenantes, l'entreprise a apporté des changements immédiatement, ce qui a produit un résultat exceptionnel. En outre, la révision complète des processus d'affaires de préproduction a permis à l'entreprise d'améliorer son efficacité, tout en conservant le même niveau élevé de qualité. En somme, M2S Électronique a augmenté son chiffre d'affaires avec les mêmes ressources indirectes, ce qui a diminué son pourcentage de main d'œuvre sur les ventes de 1 %. Cela représente un gain de 200 000 \$ dès la première année de mise en œuvre des nouveaux processus.



L'équipe de BDC nous a fourni un diagnostic clair et nous a permis d'obtenir des données et des indicateurs du marché pour comparer notre performance à celle d'autres entreprises. De plus, BDC a réussi à sensibiliser l'équipe de direction et à obtenir le consensus de tous ses membres, afin de viser un objectif commun. BDC a aussi accompagné nos équipes internes tout au long du processus. Merci à toute l'équipe!

Mario Marcotte
Président-directeur général
M2S Électronique
www.m2selectronique.com