

## DONNER À L'INDUSTRIE LES MOYENS DE SE DISTINGUER TO GIVE INDUSTRY WAYS TO STAND OUT

### Sommaire/Summary

CRIQ	1
Maibec	2
FPIInnovations	3
Kruger	4
Domtar	5
AbitibiBowater	6
Exact Modus	7
SCOOPSFT	8

www.forac.ulaval.ca

Créé en 1969, le CRIQ est devenu aujourd'hui l'organisme d'innovation et d'expertise incontournable en technologies de la fabrication, en environnement, en information et en normalisation. Le CRIQ joue un rôle de premier ordre au cœur de l'économie en donnant les moyens aux industries de se distinguer sur les marchés nationaux et internationaux. Le CRIQ entretient des liens privilégiés avec plusieurs centres de recherche et est un partenaire important de FORAC depuis le tout début.

Le CRIQ est convaincu que pour demeurer compétitive dans un marché mondial, l'industrie des produits forestiers devra intégrer de nouvelles technologies, ainsi que de nouveaux modèles et pratiques d'affaires. Les avancées en gestion de la chaîne logistique pour l'industrie des produits forestiers permettront aux entreprises de mieux gérer ces changements inévitables. Par exemple, pour intégrer un modèle d'affaires basé sur la personnalisation de masse pour l'industrie du meuble, une entreprise devra changer sa façon de gérer plusieurs éléments de sa chaîne logistique : relations avec les consommateurs, nouvelles normes de gestion de la production, politiques d'approvisionnement, etc. En partenariat avec FORAC et d'autres centres de recherche, le CRIQ est en mesure de soutenir les entreprises dans leurs efforts d'adaptation.

Une bonne gestion de la chaîne logistique permet également de diminuer les inventaires, ce qui est très important puisque le cycle de vie des produits tend à diminuer sans cesse et ce, dans tout le secteur manufacturier. Les étudiants gradués ainsi que les stagiaires formés par FORAC contribueront également à provoquer les changements nécessaires à l'adoption des ces nouvelles méthodes et technologies. Ces personnes hautement qualifiées, engagées par l'industrie, apportent avec elles les connaissances spécialisées en gestion de la chaîne logistique qui seront nécessaires aux entreprises. Dans l'environnement compétitif d'aujourd'hui, un avantage de nature stratégique peut être éphémère, mais le CRIQ croit qu'en investissant dans l'innovation et avec le support des centres de recherche, cela peut faire la différence, aujourd'hui et pour l'avenir. ☒

Since 1969, the Centre de Recherche Industrielle du Québec (CRIQ) has been a leading source of innovation and expertise in the areas of manufacturing technologies, environment, industrial information and standardization. The CRIQ plays an important role in the Quebec economy by providing industries with the means to become leaders in national and international markets. They have many links with research centres and have been a partner with FORAC since the beginning.

The CRIQ knows that to compete in a global marketplace the forest products industry will need to use new technologies, new business models and new business methods. Advances in supply chain management in the industry will help companies better manage the changes that are required. For example, to adopt a business model that is based on mass customisation for the furniture industry, a company will need to adopt new ways to manage its supply chain such as relationships with its customers, new production management norms, procurement methods, etc. In partnering with FORAC and other centres, the CRIQ is able to offer companies a complete package of support.

Good supply chain management also means fewer inventories, which is very important as product life cycles keep shrinking in the entire manufacturing sector, and the forest products industry as well. The graduate students and interns that FORAC trains will also help the industry make the necessary changes to adopt these new methods and technologies. As these highly trained people are hired by companies and other organisations in the industry, they bring their specialised knowledge in supply chain management that will be necessary in the future. A company's strategic advantage is lost quickly in today's competitive environment, but through investment in innovation and through the support of research organisations, the CRIQ believes that there is a great potential for the industry, today and into the future. ☒

*Merci à M. Yves Dessureault, Directeur, développement des réseaux technologiques, CRIQ. Propos recueillis par Constance Van Horne.  
Thanks to Mr. Yves Dessureault, Director, technological networks development, CRIQ. Remarks collected by Constance Van Horne.*

## UN RÉSEAU EFFICACE POUR MIEUX SERVIR LE CLIENT FINAL

### AN EFFICIENT NETWORK TO BETTER SERVE THE FINAL CUSTOMER

*Merci à M. François D'Amours, gestionnaire de produits, Maibec inc. Propos recueillis par Mylène Desrochers. Thanks to Mr. François D'Amours, product manager at Maibec inc. Remarks collected by Mylène Desrochers.*

Maibec est une entreprise qui œuvre en transformation du bois depuis près de 40 ans et qui touche aujourd'hui à trois secteurs d'affaires, soit :

- les revêtements muraux extérieurs en bois : lambris extérieur et bardeau de cèdre blanc de l'Est;
- le bois d'œuvre : bois de charpente, bois classé mécaniquement (MSR), colombages, bois de dimensions variées;
- les paillis horticoles.

Les besoins en lien avec la chaîne d'approvisionnement de l'entreprise sont variables selon le secteur d'affaires. Le secteur du paillis horticole, de par sa forte saisonnalité, nécessite une grande flexibilité du réseau logistique. Une efficacité accrue de ce dernier permet une augmentation du niveau de service et une réduction des coûts de transport. Du côté des autres secteurs d'affaires, les besoins se situent davantage au niveau du partage de l'information avec les détaillants et des distributeurs (prévisions et demande) afin d'améliorer et de maintenir le niveau de service chez le client final.

M. François D'Amours, gestionnaire de produits chez Maibec et également étudiant au doctorat chez FORAC, suggère une solution pour améliorer l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement de l'entreprise; intégrer les sources d'approvisionnement et les destinations des produits finis, tout en créant une synergie entre les secteurs d'affaires au niveau logistique. L'importance de l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement se fait également sentir dans le cadre du travail de ce gestionnaire, puisqu'il a la responsabilité de gérer la gamme de produits. Pour atteindre ses objectifs, il doit collaborer activement avec les clients intermédiaires afin d'offrir au client final des produits de qualité, livrés dans les délais convenus et à des prix concurrentiels.

Selon M. D'Amours, l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement occupera une place de plus en plus importante dans le futur, puisque les stratégies d'innovation impliquent régulièrement une réduction des délais de livraison. Seule une chaîne efficace permettra de répondre aux exigences des clients finaux. ☒

Maibec has been a wood transformation company for nearly 40 years and today operates in three sectors:

- wood siding: exterior shingles and mouldings in Eastern White Cedar;
- softwood lumber: dimension lumber, Machine Stress Rated (MSR) dimension lumber, beams and trusses;
- horticultural mulches.

The needs of the company's supply chain depend on the business sector. The horticultural mulch sector, due to its strong seasonality, needs a highly flexible supply chain. Increased effectiveness in this will increase service levels and reduce transportation costs. For the other sectors, the needs are more on information sharing with retailers and distributors (forecasts and orders) in order to improve and maintain adequate service levels for the final customer.

A solution to improve the effectiveness of the company's supply chain was suggested by Francois D'Amours, product manager for Maibec and a doctoral candidate with FORAC. He suggested that the company integrate its sources of supply and the destinations of final products by creating a logistics synergy among the different business sectors. Mr. D'Amours understands the importance of an effective supply chain as he is responsible for managing a family of products. To reach his objectives, he needs to actively collaborate with his intermediary clients so that he can offer the final customers products of a high quality, delivered in the agreed upon time and at a competitive price.

According to Mr. D'Amours, the efficiency of the supply chain will only increase in importance in the future as innovation strategies regularly imply a reduction in delivery times. Only an efficient supply chain will be able to respond to the demands of future clients. ☒

## FAIRE FACE AUX DÉFIS FORESTIERS PAR L'INNOVATION

### MEETING FORESTRY CHALLENGES THROUGH INNOVATION

FPIInnovations réunit Feric, Forintek, Paprican et le Centre canadien sur la fibre de bois pour former le plus important institut de recherche forestier à but non lucratif du monde. Avec plus de 600 employés déployés à travers le Canada, FPIInnovations regroupe dans la même équipe de travail un large éventail d'expertises pour participer à l'édification d'une nouvelle industrie forestière. Cinq créneaux font partie de la stratégie d'innovation de FPIInnovations:

- *une diversification agressive du panier de produits* pour obtenir plus de produits à haute valeur ajoutée. Par exemple, on vise une percée commerciale dans le domaine des biotechnologies et des nanomatériaux à partir de la ressource forestière, ou le développement des bois d'ingénierie et des systèmes de construction préfabriqués;
- *une utilisation optimale de la fibre* en tenant compte des attributs spécifiques de la fibre canadienne. FPIInnovations travaille activement à mieux caractériser et ségréger les bois, entre autres par l'implantation de parcs de valorisation;
- *l'adoption de nouvelles technologies en forêt* pour assurer une récolte à coût optimal et intégrer l'approvisionnement forestier dans la chaîne logistique de production. La division Feric de FPIInnovations mobilise entre autres des ressources significatives dans le programme «Foresterie de précision» pour y parvenir;
- *une optimisation de la chaîne de valeur de la forêt* jusqu'aux produits finaux. Cette stratégie vise à revoir les modèles d'affaires, augmenter les livraisons sur commande, développer des outils d'aide à la décision et travailler de concert avec les universités pour trouver des solutions adaptées au contexte forestier canadien;
- *une utilisation de la biomasse forestière* à des fins énergétiques pour que l'industrie forestière devienne une source d'énergie pour le Canada et qu'elle aide ainsi à réduire notre dépendance envers les énergies fossiles. Cette stratégie d'innovation prend forme dans de nombreux projets, dont plusieurs sont directement financés par les gouvernements fédéral et provinciaux. FPIInnovations veut aider l'industrie forestière à créer des gains tout le long de la chaîne de transformation dans un contexte de développement durable. Le succès de cette entreprise dépend beaucoup de l'acceptation des nouvelles idées, concepts et technologies par les membres industriels de FPIInnovations : c'est pourquoi tous les projets sont réalisés avec le personnel en place, assurant ainsi que les nouveautés seront pleinement acceptées, adaptées et implantées. ☒

FPIInnovations unites FERIC, Forintek, Paprican and the Canadian Wood Fibre Centre to form the world's most important not-for-profit forestry research institute. With more than 600 employees at work across Canada, FPIInnovations joins together, on the same team, members possessing a wide diversity of expertise who are participating in building a renewed forest industry. FPIInnovations' innovation strategy features five principal plans of attack:

- *a vigorously diversified selection of products* for the purpose of finding more high-quality products. For example, we are looking for a commercial breakthrough in the field of biotechnology and nanomaterials derived from forestry resources, or the development of engineered wood products and prefabricated building systems.
- *an optimal usage of fibre*, taking into consideration the specific attributes of Canadian fibre. FPIInnovations is actively working to better identify, describe and segregate wood by setting up areas of evaluation
- *the adoption of new forest technologies* to assure a harvest at optimal cost and make forest supply a part of the production logistics chain. To attain its objective, FPIInnovation's Feric division mobilizes, among others, important resources in the "Precision Forestry" program.
- *optimization of the forest value chain* right up to the end product. This strategy seeks to re-examine business models, increase order deliveries, develop decision-making tools, and work in concert with universities to find solutions best adapted to the Canadian forestry context.
- *making use of the forestry biomass* as an energy supply so that the forestry industry becomes an energy source for Canada, thus helping to reduce dependence on fossil fuels.

This innovation strategy is taking shape through numerous projects, some of which are being directly financed by federal and provincial governments. FPIInnovations seeks to promote the forestry industry all along the chain of transformation in a context of sustainable development. The success of this enterprise depends to a great degree on the acceptance of new ideas, concepts and technologies by FPIInnovations members in industry : this is why all projects are in the hands of existing personnel, thus assuring that innovations are fully accepted, adapted and put into practice. ☒

*Merci à M. Jean Favreau,  
chargé de programme,  
FPIInnovations - Feric.  
Propos recueillis par  
Amélie Tremblay.  
Thanks to Mr. Jean Favreau,  
program manager at  
FPIInnovations - Feric.  
Remarks collected by  
Amélie Tremblay.*

## DEVENIR UN CHEF DE FILE DANS UN MARCHÉ DE COMMODITÉS BECOME A LEADER IN A COMMODITY MARKET

*Merci à M. Martin Boily, Vice-président, Ventes, division forêt et produits forestiers, Kruger. Propos recueillis par Sébastien Lemieux.  
Thanks to Mr. Martin Boily, Vice-President, Sales, Forest and Wood Products division, Kruger. Remarks collected by Sébastien Lemieux.*

Les défis à relever par rapport à la gestion de la chaîne logistique sont nombreux pour arriver à satisfaire les clients. Le marché du bois d'œuvre, comme tout produit de commodité, doit composer avec des clients qui démontrent des comportements opportunistes et dont les besoins changent au fil du temps. Le mode de gestion choisi doit permettre d'anticiper les demandes des clients, de s'ajuster face à l'augmentation des coûts de l'énergie et de gérer la fluctuation du dollar canadien vis-à-vis son équivalent américain. De plus, il est nécessaire de comprendre que de plus en plus de clients utilisent ce produit de commodité comme un outil financier (acheter à bas prix pour revendre lors d'une hausse).

La réussite d'une bonne gestion permet d'offrir le bon produit, au bon moment et au bon endroit. L'objectif est de fournir un service de qualité supérieure avec un produit dont la qualité demeure constante. Ainsi, les mots d'ordre pour une gestion réussie sont flexibilité, agilité et communication. Toutes les équipes chez Kruger doivent travailler de concert pour pouvoir servir le client de la meilleure façon qui soit. Par exemple, si les équipes de production et des ventes réussissent à combler la commande d'un client, mais ne communiquent pas cette information à l'équipe de la logistique pour planifier un moyen de transport, le bois va demeurer à l'usine !

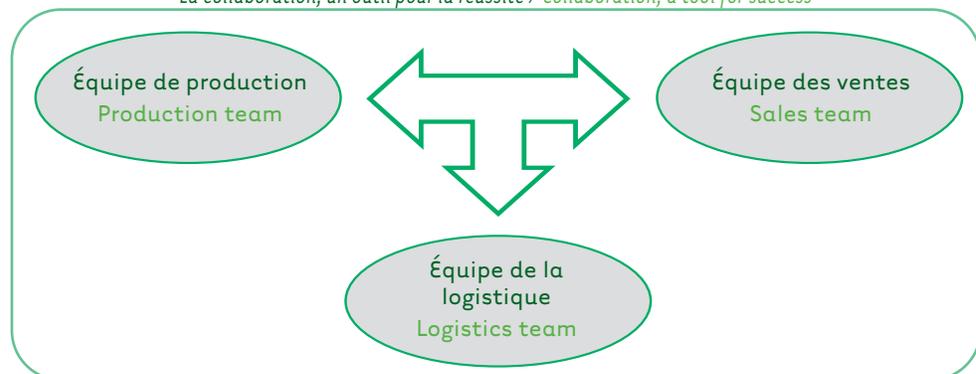
Suite aux incertitudes du marché ces dernières années, les européens ont tranquillement délaissé le marché nord-américain à cause des faibles marges de profit. Par contre, dans quelques années, ces mêmes entreprises devraient faire un retour en force. Au lieu de les considérer comme des compétiteurs, plusieurs possibilités se pointent à l'horizon pour construire différentes stratégies de collaboration et ainsi acquérir de nouvelles parts de marché. ☒

The challenges associated with satisfying client demand through supply chain management are numerous. The softwood lumber market, as all other commodity markets, needs to work with clients having opportunistic behaviour and ever changing needs. The chosen management method needs to be able to anticipate the demands of clients, adjust to the increases in energy prices and manage the fluctuations of the Canadian dollar in relation to the American dollar. Moreover, it is necessary to understand that increasingly commodities are used as a financial tool (bought at a low price to resell at a higher price).

The success of good management allows companies to offer the right product, at the right time and in the right place. The goal is to provide superior quality service with a product that needs to remain constant. Therefore, the key words for successful management are flexibility, agility and communication. All the teams at Kruger need to work together to serve clients in the best way possible. For example, if the production and sales teams succeed in putting together an order for a client, but don't communicate this information to the logistics team to plan its transportation, then the wood will stay at the mill!

Following the uncertainties of the last few years, European companies have slowly been leaving the North American market due to low profit margins. However, in a few years these companies should be back with a vengeance. Instead of considering them as competitors as in the past; many possibilities will exist in the future to build different strategies for collaboration and to develop new market segments. ☒

*La collaboration, un outil pour la réussite / Collaboration, a tool for success*



## CONCILIER NOTRE OFFRE À LA DEMANDE FITTING OUR OFFER TO DEMAND

Chez Domtar, la division Produits du bois s'appuie sur un réseau d'usines, dont l'éloignement par rapport au marché accentue l'importance d'une bonne gestion de la chaîne logistique. Dans le contexte actuel (morosité du marché, production réduite, augmentation des coûts d'approvisionnement et de transport), le principal défi relié à la gestion de cette chaîne demeure le contrôle des coûts. Pour y arriver, différents processus ont été mis en place.

Tout d'abord, une réflexion annuelle sur le choix des clients et des zones de marché desservies permet de prioriser les clients ayant une importance stratégique et générant le plus de profits. Concrètement, cette réflexion se traduit par des réductions de plus du deux-tiers de la valeur des livraisons dans les zones de marché les plus éloignées. Supportée par la segmentation des clients et l'attention portée à leurs besoins, cette réflexion permet également de définir la proposition d'offres (VMI, marché spot, contrat annuel sur des produits spécialisés) la plus profitable par client et par zone de marché, ainsi que le panier de produits à déployer pour consolider et développer des marchés. Cette stratégie a contribué à former le panier de produits actuel, fort différent de celui d'il y a quatre ans et ce, en dépit des moyens limités en investissement dans les usines.

Malgré le contexte difficile, maintenir une bonne relation avec ses partenaires d'affaires (transporteurs, distributeurs, etc.) demeure primordial pour s'assurer de leur collaboration lors de la reprise du marché. Avec l'augmentation des coûts de transport, il est estimé que les distributeurs seront appelés à prendre davantage d'importance dans le futur. Toutefois, considérant le faible volume de ventes de Domtar à l'échelle du marché nord-américain, le développement de relations d'affaires plus élaborées avec ces derniers n'est pas une stratégie envisagée, car cela ne permettrait pas de bénéficier des variations des prix selon les zones géographiques sur le marché spot. L'équipe de Ventes et commercialisation s'emploie plutôt à exploiter cet avantage, qui nécessite une bonne capacité de prévision de la demande, une flexibilité opérationnelle et de la coordination avec les usines.

En somme, la situation actuelle de l'industrie force les gestionnaires à trouver différents moyens de faire mieux avec les capacités et contraintes du réseau déjà en place. ☒

At Domtar, the Wood Products division relies on a network of factories that are situated in regions completely north of the market and so this emphasizes the importance of good logistics chain management. In the present context (sluggish market, reduced production, increased supply and transportation costs), the control of expenses is the principal task for the management of this chain. To meet this challenge, a variety of processes have been put in place.

To start with, an annual stock-taking of the choice of clients and the market zones served, allows prioritizing sales to customers holding strategic importance and who generate the highest profits. In concrete terms, this overview translates into more than a two-thirds reduction of the cost of deliveries to the most distant market areas. By segmenting customers and paying attention to their needs, it allows defining the propositions of offers (VMI, spot market, yearly contract for specialized products) that are most profitable according to client and market zone, as well as the selection of products to deploy to consolidate and develop the market shares. This strategy has contributed to assembling the present selection of products, quite different from four years ago, and this, in spite of limited factory investments.

Even though the present context is difficult, maintaining good relations with business partners (carriers, distributors etc.) is of fundamental importance in order to assure their collaboration when the market picks up. With the increase in transportation costs, it is thought that distributors will be called on to play a more significant role in the future. However, considering Domtar's low volume of sales on the North American market, developing more elaborate business relations with the latter is not a foreseeable strategy, for this would not make it possible to benefit from price variations according to geographic location on the spot market. The sales and marketing team strives rather to exploit this advantage, which requires a good ability to anticipate demand, operational flexibility, and coordination with factories.

To sum up, the present situation in which industry finds itself compels managers to find new and different ways to do better with the existing network capacities and constraints. ☒

*Merci à M. Stéphane Boileau,  
Vice-président Ventes et  
commercialisation, produits  
du bois, Domtar.  
Propos recueillis par  
Jean-François Audy.  
Thanks to Mr. Stéphane Boileau,  
Vice President, Sales & Marketing,  
Wood Products, Domtar.  
Remarks collected by  
Jean-François Audy.*

## GESTION DE L'APPROVISIONNEMENT : DES DÉFIS À RELEVER!

### PROCUREMENT MANAGEMENT: OVERCOMING CHALLENGES!

*Merci à M. Richard Kéroack, directeur Approvisionnement en fibre, AbitibiBowater. Propos recueillis par Philippe Marier. Thanks to Mr. Richard Kéroack, Fibre Procurement Director, AbitibiBowater. Remarks collected by Philippe Marier.*

Chez AbitibiBowater, le département de l'approvisionnement en fibre a pour rôle principal d'assurer l'approvisionnement en fibre et en biomasse pour les usines papetières de la compagnie au Québec. Les défis liés à la gestion de cette chaîne d'approvisionnement sont nombreux et évoluent avec le temps; c'est pourquoi tous les intervenants liés de près ou de loin à la chaîne d'approvisionnement de l'entreprise sont considérés depuis plusieurs années comme des partenaires d'affaires importants pour l'évolution de l'organisation.

Pour arriver à assurer l'approvisionnement, le gestionnaire doit coordonner la livraison de la production des unités internes, effectuer les achats chez les fournisseurs externes et finalement, assurer le transport des différents produits à temps. C'est tout un défi lorsque l'on considère que les papetières fonctionnent 24 heures par jour, 7 jours par semaine, alors que les scieries qui les approvisionnent ont des horaires de production d'environ 80 heures par semaine sur cinq jours. À cela s'ajoute la capacité de transformation de chacune des essences selon les procédés de fabrication et les types de papiers produits par chacune des usines. En connaissant les besoins des papetières et les horaires de production élaborés par les scieries, il est possible de tenter d'influencer la production prévue afin de satisfaire les demandes des usines. Dans le cas où cela s'avère impossible, des discussions avec la papetière ont lieu afin de trouver le meilleur compromis, par exemple: varier le pourcentage de chacune des essences, réorienter un fournisseur vers une nouvelle destination, ou bien intervertir certaines commandes.

Au fil des ans, plusieurs éléments ont évolué pour améliorer la qualité et la productivité des usines, que l'on pense à la fraîcheur de la fibre, la granulométrie des copeaux, la répartition du pourcentage des essences, la réduction de capacité d'entreposage, la réglementation de plus en plus contraignante, aux exigences environnementales ou à la chaîne de traçabilité. Des outils de planification plus avancés que ceux utilisés actuellement, permettant de mieux gérer ces contraintes en temps réel et permettant une interaction plus rapide, font partie des solutions envisagées pour mieux relever ces défis grandissants. Aussi, ces outils permettraient d'identifier les économies potentielles avec l'augmentation du transport en double charge, en plus de réduire les coûts reliés au transport qui deviennent de plus en plus importants avec l'augmentation du prix du carburant. ☒

At AbitibiBowater, the fibre procurement department's first job is to ensure the supply of fibre and biomass for the company's paper mills in Quebec. The challenges related to the management of this supply chain are numerous and change over time. This is why in the past several years all the stakeholders, which are directly or indirectly part of the company's supply chain, have been considered as important business partners for the evolution of the organisation.

To ensure supply, the manager needs to coordinate delivery of the production from internal business units, purchase fibre from external suppliers and finally, arrange for the on time transportation for the different products. This is quite challenging when we consider that a paper mill operates 24 hours a day, 7 days a week, while the sawmills that supply them operate 80 hours over a five day week. In addition to this, the capacity to transform each species for the different processes and the type of paper produced in each mill needs to be taken into consideration. Knowing the needs of the paper mills and the production schedules of the sawmills, it is possible to try to influence production to satisfy the demands of the paper mills. In the event that this is impossible, discussions with the paper mill take place to find a compromise solution, for example: vary the percentage of each species, redirect a supplier to a new location, or even change certain orders.

Over the years, several factors have evolved to improve the quality and productivity of paper mills, with regards to fibre freshness, the grade of chips, species mix, reduction of inventory capacity, more strenuous regulations, environmental laws and the traceability of products. Planning tools which are more advanced than those currently used, would allow managers to better manage constraints in real time and more rapid reaction to changes. The adoption of these tools is foreseeable for the future to better face the industry's growing challenges. In addition, these tools would allow managers to identify potential areas for savings by increasing transportation loads and reducing the miles driven, which is an important source of savings given the large increases in the price of fuel. ☒

## DES SOLUTIONS ADAPTÉES À VOTRE ENTREPRISE SOLUTIONS ADAPTED TO YOUR FIRM

❑ Pour vous aider à faire mieux et plus! Cette phrase clé, que vous voyez souvent accolée au logo d'Exact Modus, est plus qu'un simple slogan. Elle résume en quelques mots la mission que l'entreprise s'est donnée : offrir des solutions technologiques innovatrices de qualité dans le but d'aider sa clientèle à optimiser ses opérations et à atteindre ses objectifs de rentabilité.

Pour être en mesure d'assumer pleinement sa mission et ses implications, Exact Modus s'appuie sur une équipe multidisciplinaire compétente et responsable, composée notamment d'ingénieurs forestiers et de spécialistes des technologies de l'information, comptant plus de 20 ans d'expériences concrètes dans la conception, la réalisation et l'implantation de solutions logicielles destinées principalement à l'industrie du bois. Exact Modus suit de près l'évolution du secteur forestier en Amérique du Nord et en Europe et demeure à l'affût du contexte dans lequel ses clients évoluent sur le plan international, afin d'ajuster ses solutions aux réalités et aux enjeux auxquels ils sont confrontés.

Les enjeux économiques et environnementaux nécessitent une adaptation des façons de faire à toutes les étapes de la transformation du bois : récolte, mesurage, transport, pesage, classification, transformation et vente. Exact Modus développe des solutions technologiques adaptées à chacune des opérations et au contexte de compétitivité mondiale. Ces solutions fournissent d'importantes informations ainsi que des indicateurs de gestion en temps réel permettant l'optimisation des processus opérationnels ainsi que l'amélioration de la performance financière des entreprises. ☒

❑ To help you do better and more! This key phrase which you often see along with the Exact Modus logo is more than just a slogan. In just a few words it captures the firm's avowed mission: to offer quality innovative technological solutions to help its customers optimize their operations and achieve their profit objectives.

In order to fully assume its mission and all that it implies, ExactModus is backed up by a competent and responsible multidisciplinary team, composed notably of forestry engineers and information technology specialists with more than 20 years' concrete experience in the conception, creation and installation of software solutions, principally for the wood industry. ExactModus surveys developments in the North American and European forestry sectors, and keeps a close eye on the context in which its clients operate in order to adjust its solutions to the issues and realities they face.

Economic and environmental issues force an adaptation in ways of operating at each step in the transformation of wood: harvesting, measuring, carrying, weighing, classifying, transformation and sales. ExactModus develops technological solutions for each of these operations and does so within the context of global competition. These solutions provide important information as well as suggestions for management in real time, making possible the optimization of operational processes and the improvement of firms' financial performance. ☒

*Merci à M. Marc Drouin,  
président-directeur général,  
Exact Modus.  
Thanks to Mr. Marc Drouin,  
President Chief Executive  
Officer, Exact Modus.*

## UN LOGICIEL SPÉCIALISÉ POUR L'INDUSTRIE DU BOIS SPECIALIZED SOFTWARE FOR LUMBER INDUSTRY

Merci à M. Jean-Pierre Hallé,  
Directeur général, SCOOPSOFT.  
Thanks to Mr. Jean-Pierre Hallé,  
General Manager, SCOOPSOFT.

L'industrie des produits forestiers a des besoins particuliers et complexes qui diffèrent de ceux de l'industrie manufacturière en général. SCOOPSOFT™ propose une solution flexible et adaptée à cette réalité. Avec SCOOPSOFT™, les dirigeants d'entreprises forestières peuvent automatiser, rationaliser et gérer de façon simple et efficace tous les aspects de leurs activités.

SCOOPSOFT™ est un logiciel, composé d'une suite de modules distincts et complètement intégrés. Il est utilisé par des manufacturiers, distributeurs et grossistes de bois d'œuvre, de bois franc, de bois d'ingénierie, de panneaux et autres produits du bois. Il couvre l'ensemble des activités de gestion reliées aux opérations (ventes, achats, inventaire, production, transport), à la comptabilité, aux finances et au commerce électronique dans le secteur des produits forestiers. De plus, nos clients peuvent compter sur notre équipe d'experts, qui compte plus de 15 ans d'expérience dans les produits forestiers.

Les temps sont difficiles? Raison de plus pour vous doter d'un outil de gestion de classe mondiale qui vous permettra de rapidement prendre les bonnes décisions de gestion, grâce à une information de gestion flexible, rapide et précise. La solution? SCOOPSOFT™, qui élimine la duplication de données et la saisie manuelle, avec les risques d'erreurs en découlant, vous permettant d'obtenir le pouls de votre entreprise au bout de vos doigts. ☒

The forest products industry has special and complex requirements that differ from the manufacturing industry in general. SCOOPSOFT™ proposes a solution that is flexible and adapted to this reality. With SCOOPSOFT™, directors of forestry firms can automatize, rationalize and manage in a simple and efficient way all aspects of their activities.

SCOOPSOFT™ is a program composed of a set of distinct modules that are completely integrated. It is used by manufacturers, distributors and wholesalers of softwood lumber, hardwood, engineered wood products, panels and other wood products. It covers the entire range of management activities, from those connected with operations (sales, purchasing, inventory, production, transport) to accounting, financing and e-commerce in the wood products sector. Along with this, our customers can depend on our team of experts, who have more than 15 years' experience to their credit in forestry products.

Times are tough? Another reason for you to acquire a world-class management tool that will quickly enable you to make the right management decisions, thanks to flexible, rapid and precise information. The solution? SCOOPSOFT™, which eliminates database duplication and manual entries, with all the risks that these entail. You are thus free to take your firm's pulse with your own two hands. ☒

**FORAC**  
DE LA FORÊT AU CLIENT

**Coordination et graphisme**  
Amélie Tremblay

**Traduction**  
Constance Van Horne  
Phyllis Daly

**Consortium de recherche FORAC**  
Département de génie mécanique  
Pavillon Adrien-Pouliot  
1065, avenue de la Médecine  
Québec, Québec G1V 0A6  
www.forac.ulaval.ca

**Pour tout commentaire ou suggestion:**  
info@forac.ulaval.ca  
(418) 656-2131, poste 12345

### Partenaires principaux/Main Partners



### Partenaires/Partners



FORAC est une initiative du CIRRELT

## Conférence 20 AOÛT 2008

### Industrial Applications of Intelligent Software Agents



**Dr. Weiming Shen**  
Chercheur senior au CRSNG  
Professeur associé à l'Université de Waterloo

La conférence aura lieu à 10h, à la salle 1168 du pavillon Optique-Photonique de l'Université Laval. Bienvenue à tous.