



Testimonio cliente : BCS Groupe

Mercado: Agroalimentario
Uso: Optimización de rutas
Producto: TourSolver para MapPoint

Entrevista con Patrick Baudonnait, Director Logístico de BCS Groupe.
www.groupebcs.com



La empresa

El Grupo BCS juega un papel importante en el mercado de la panificación industrial. Comercializa una gama muy amplia de productos "listos para cocer": panes, bollerías, pastelerías y restauración. Sus clientes son representativos de todo el sector del comercio agroalimentario: grandes y medianas superficies, distribuidores, Hoteles, Restauración y comercios de proximidad. BCS Sas tiene un volumen de negocios de 100 M de euros y emplea a más de 650 colaboradores a través de sus 8 sitios de fabricación en Francia.

BCS Sas distribuye una parte de sus productos con su propia flota; sus 27 camiones frigoríficos son destinados a los sitios industriales y se dedican a la distribución regional.

Las necesidades

En este contexto, BCS Sas se decidió en utilizar TourSolver para Microsoft MapPoint. El objetivo era mejorar la eficacia y la pertinencia de los planes de rutas de entregas, por una parte, y las prestaciones de los conductores, por otra. De hecho, se trataba de reducir el tiempo de planificación de las rutas, calculado hasta ahora "a mano", y optimizar la actividad de distribución de los conductores, para mejorar la productividad.

¿Por qué TourSolver?

"La herramienta TourSolver permite una configuración muy fina de las restricciones", explica Patrick Baudonnait. "TourSolver administra el posicionamiento de los horarios de entrega, que son importantes para nuestros clientes". Otras ventajas para BCS: TourSolver calcula el orden óptimo de las ciudades donde se deben hacer entregas, el factor de carga de los camiones y la restricción social en lo que concierne la legislación de los tiempos de conducción y de los tiempos de descanso. Por fin, el geo-posicionamiento de las ciudades objeto del servicio, que se pueden visualizar gracias a la cartografía integrada, es una herramienta de apoyo a la toma de decisiones para BCS.

La puesta en aplicación de TourSolver

"La integración de TourSolver se hizo en muy buenas condiciones", declara Patrick Baudonnait. "La apropiación de la herramienta fue muy rápida. Es intuitivo. Cualquier persona puede utilizar TourSolver, porque es de manejo muy fácil".

En concreto, los sitios de producción de BCS reciben los pedidos hasta el principio de la tarde. Las informaciones concerniendo estos pedidos (direcciones, cantidades, horarios de entrega) se importan en TourSolver, que calcula y restituye los planes de rutas de entrega. Luego, las planificaciones exportadas se imprimen y se transmiten a los conductores.

La implantación de dicha planificación de las rutas fue rápidamente aceptada por los equipos de BCS Sas. Patrick Baudonnait nos habla de la integración de la nueva solución: "Hubiéramos podido tener problemas. Cuando uno viene con una nueva herramienta, la gente se desconfía, porque cambia las costumbres. Con Richard de Jong, ingeniero comercial en Magellan Ingénierie, hemos colaborado al 100% para demostrar a mis equipos el interés y la lógica de esta solución, y fueron convencidos"

Los resultados

La utilización de TourSolver para Microsoft MapPoint dio rápidamente las pruebas de sus aptitudes. Patrick Baudonnait constata las economías realizadas: "Globalmente, ahorro aproximadamente 6.000 € por mes para todos los sitios equipados con TourSolver". Añade: "El sistema propio no conoce término medio. En un sitio dado, para 7 vehículos industriales al principio, TourSolver optimiza y planifica las rutas con el uso de 6 vehículos.

Ahora, se puede hablar de kilómetros productivos".

Hoy, Patrick Baudonnait es totalmente convencido por su adquisición: "Es una excelente inversión. Hoy en día, no podemos trabajar sin él. Somos adictos a él, pero es una buena adicción. Para entregar, se necesita un camión. Pero para planificar sus rutas, es necesario tener TourSolver".



Driving Your Way to Success

