



TESTIMONIO: LA NORMANDE (Grupo Sodexho)

Mercado: Cocina central - Restauración Colectiva
Uso: Optimización de rutas
Producto: TourSolver para MapPoint



Entrevista con el Sr. Olivier Herment, responsable de agencia, Gestor de flota de los vehículos de La Normande.

LA EMPRESA

Sucursal francesa del grupo Sodexho, La Normande produce platos precocinados calientes y fríos, para colectividades locales privadas y públicas.

La Normande es la cocina central que tiene la capacidad de producción más grande del territorio francés, y que, al mismo tiempo, produce pocos almuerzos por cliente. Efectivamente, la entrega promedio es de 46 almuerzos por lugar de consumo.

Así, la apuesta del proyecto era utilizar una solución de optimización de las rutas de reparto, para que los 35 camiones (propios y subcontratados) sirvan mejor los 560 clientes de la empresa.



LOS RESULTADOS: ¡ 150 000 EUROS DE AHORRO CADA AÑO !

La inversión fue ampliamente rentabilizada

- Utilización de 25 vehículos (donde se usaban 35 antes)
- Reducción de los kilómetros recorridos

Mejor eficacia y visibilidad

La dirección domina perfectamente sus actividades de reparto. Ha mejorado la gestión de los kilómetros, de las horas de los chóferes, y también el cumplimiento de las restricciones de sus clientes.

"La evaluación y la optimización de nuestros recorridos con TourSolver nos ha permitido mejorar nuestro trabajo. Podemos ahora planificar rápidamente nuestras rutas. Aún el mejor de nuestros profesionales no podría obtener mejores resultados que un ordenador", nota Sr. Herment.

"También podemos saber exactamente cuanto tiempo necesitan los conductores para una nueva entrega, y cuantos kilómetros tienen que hacer. Los circuitos ya no son objetos de negociaciones con los subcontratistas, porque tengo total confianza en los cálculos complejos de nuestro software."

Enriquecimiento de la base de datos de los clientes:

Para que TourSolver planifique de manera óptima el orden de las visitas, la base de datos debe ser completada con toda la información disponible. TourSolver toma en cuenta los recursos disponibles (camiones, chóferes, etc.) y las restricciones impuestas por los clientes.

Así, la utilización de TourSolver es una buena ocasión de completar con precisión la base de datos de los clientes, y de capitalizar sobre los conocimientos de la empresa.

Gestión progresiva del cambio

Al adoptar un sistema de planificación de rutas, la empresa La Normande tuvo que hacer frente a algunas reticencias: los chóferes fueron desconfiados, por miedo de cambiar las costumbres, de perder el control y, sobre todo, de ser despidos.

Pero La Normande puso en marcha una política de acompañamiento del cambio, con el fin de tranquilizar sus empleados.

Al garantizar el número de empleos, mientras explicando su estrategia y teniendo en cuenta los factores humanos (asignación a otros puestos), La Normande logró hacer aceptar los cambios.

Mejor seguimiento de la relación con los clientes

Hoy en día, los itinerarios calculados tienen en cuenta todos los parámetros de circulación, incluido las limitaciones de velocidad en algunas partes de los trayectos. Eso permite a La Normande adaptar sus entregas, cumpliendo con las exigencias de los clientes.

"Al principio, fui verdaderamente reticente, reconoce Olivier Herment. Intenté testear las capacidades del software TourSolver ; le impuso numerosas restricciones, como los límites de velocidad en ciudad, u otras especificidades que impactan el cálculo de las rutas.

Pero ahora puedo constatar los resultados. ¡ Con más de 150 000 euros de ahorros, solamente puedo alegrarme !"

