

TÉMOIGNAGE CLIENT : BCS Groupe



Marché : Agro-alimentaire
Usage : Optimisation de tournées
Produit : TourSolver pour MapPoint

Entretien avec Patrick Baudonnait, Directeur Logistique de BCS Groupe.
www.groupebcs.com



L'entreprise

Le Groupe BCS est un acteur majeur sur le marché de la panification industrielle. Il commercialise une gamme très large de produits "prêts à cuire" : pains, viennoiseries, pâtisseries et traiteur. Ses clients sont représentatifs de tout le secteur du commerce agro-alimentaire, GMS, distributeurs, Hôtel, Restauration et commerces de proximité. BCS Sas affiche 100 M euros de chiffre d'affaires, et emploie plus de 650 collaborateurs à travers ses 8 sites de fabrication en France.

BCS Sas distribue une partie de ses produits avec une flotte propre ; ses 27 porteurs frigorifiques sont affectés aux sites industriels et ont pour vocation une distribution régionale.

Les besoins

C'est dans ce contexte que BCS Sas a décidé d'utiliser TourSolver pour Microsoft MapPoint. L'objectif était d'améliorer d'une part l'efficacité et la pertinence des plans des tournées de livraisons et, d'autre part, la performance des conducteurs. Il s'agissait en effet de réduire le temps de la planification des tournées, calculée jusque-là "à la main", et d'optimiser l'activité de distribution des conducteurs, pour obtenir une meilleure productivité.

Pourquoi TourSolver ?

"L'outil TourSolver permet une configuration très fine des contraintes", explique Patrick Baudonnait. "TourSolver gère le positionnement des horaires de livraison, qui sont importants pour nos clients". Autres avantages retenus par BCS : TourSolver calcule l'ordre optimal des localités qui sont à livrer, le taux de remplissage des camions et la contrainte sociale relative à la législation des temps de conduite et des temps de repos. Enfin, le géo-positionnement des localités desservies, visualisable par la cartographie intégrée, est un outil d'aide à la décision pour BCS.

La mise en application de TourSolver

"L'intégration de TourSolver s'est déroulée dans de très bonnes conditions", témoigne Patrick Baudonnait. " L'appropriation de l'outil a été très rapide. Il est intuitif. N'importe qui peut utiliser TourSolver, car il est très convivial".

Concrètement, les sites de production de BCS prennent les commandes jusqu'en début d'après-midi. Les informations relatives à ces commandes (adresses, quantités, horaires de livraison) sont importées dans TourSolver, qui calcule et restitue les plans de tournées de livraison. Les plannings exportés sont ensuite imprimés et transmis aux conducteurs.

La mise en place de cette planification des tournées a vite été acceptée par les équipes de BCS Sas. Patrick Baudonnait revient sur l'intégration de la nouvelle solution : "Ça aurait pu poser quelques soucis. Quand vous apportez un outil nouveau, les gens se méfient, car vous bousculez les habitudes. Avec Richard de Jong, ingénieur commercial chez Magellan Ingénierie, nous avons collaboré à 100 % pour prouver à mes équipes l'intérêt et la logique de cette solution, et ils ont été convaincus".

Les résultats

L'utilisation de TourSolver pour Microsoft MapPoint a rapidement fait ses preuves. Patrick Baudonnait constate les économies réalisées : "Globalement, j'économise environ 6000 € par mois pour l'ensemble des sites qui sont équipés de TourSolver ". Il ajoute : " Le système par lui-même ne fait pas dans la demi-mesure. Sur un site donné, pour 7 véhicules industriels au départ, Toursolver optimise et planifie les tournées avec l'emploi de 6 véhicules. On peut désormais parler de *kilomètres productifs* ".

Patrick Baudonnait est aujourd'hui pleinement convaincu de son achat : "C'est un excellent investissement. Aujourd'hui, on ne peut plus s'en passer. Nous en sommes dépendants, mais c'est une bonne dépendance. Pour livrer, il faut un camion. Mais pour planifier ses tournées, il faut TourSolver".

