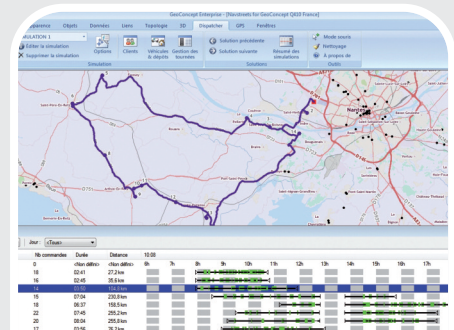


GEOCONCEPT aide BHV à **optimiser ses tournées** de livraison

BHV a choisi GEOCONCEPT, concepteur leader de technologies d'optimisation géographique, pour doter son service supply-chain d'un puissant outil d'aide à la planification

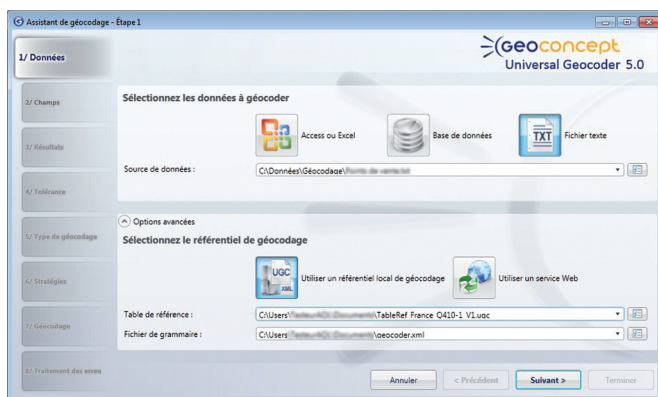


Le challenge mobilité de BHV : planifier 90 000 livraisons client !

Spécialiste du bricolage et de l'aménagement de la maison, BHV, groupe Galeries Lafayette, doit pouvoir répondre rapidement et efficacement aux demandes de ses clients qui commandent des produits au sein du groupe.

Avec plus de 90 000 livraisons clients à gérer en 2009, chacune avec ses contraintes et services associés, BHV doit donc pouvoir se reposer sur un outil prenant en considération l'ensemble des paramètres nécessaires pour ces livraisons, tels que la nature des produits, leur volumétrie, la gestion des compétences des livreurs, la nature du service ou encore l'implantation du client.

La direction Supply Chain du groupe BHV a ainsi cherché à optimiser ces activités de logistique pour gagner en efficacité, rationaliser les coûts de ce pôle et également améliorer la qualité de service pour ses clients.



Le BHV en chiffres...

- Plus de 150 ans d'existence
- 6 magasins en France
- 3000 collaborateurs
- Chiffre d'affaires 2010 : 475 M€
- Surface de vente totale : 77000 m²
- Clientèle : 46% d'hommes, 54% de femmes

BHV « trouve son bonheur » avec TourSolver Premium

Pour répondre à ses besoins, BHV a choisi de faire confiance à GEOCONCEPT et de mettre en place sa solution d'optimisation de tournées TourSolver Premium, véritable outil d'aide à la planification.

A partir d'une interface conviviale, l'opérateur définit en quelques minutes les contraintes qu'il souhaite prendre en compte. Automatiquement, TourSolver Premium répartit les étapes à livrer, en optimisant les véhicules disponibles dans le respect des contraintes imposées et minimise le coût global des tournées.

TourSolver Premium prend également en compte les réalités de la circulation routière. Le logisticien attribue à chaque type de voie une vitesse moyenne, considère les sens de circulation ou encore affecte des vitesses spécifiques à des sélections de rues, pour modéliser des ralentissements ou des travaux.

Des activités de livraison optimisées et des clients satisfaits !

Grâce à la solution TourSolver Premium, BHV peut optimiser ses trajets de livraison et améliorer le taux de remplissage des camions de plus de 10% en modélisant la volumétrie associée à chacun de ses produits. La solution devient ainsi un outil d'aide à la décision efficace, qui permet de réaliser des économies tout en gagnant du temps et de la précision dans la réalisation de ses tournées de livraison quotidiennes.

Les performances générées par la solution permettent également au BHV d'améliorer la satisfaction des clients du groupe. Il lui est en effet désormais possible de communiquer à ses clients des créneaux de livraison plus précis par SMS, la veille et 30 minutes avant la livraison le jour J.

En outre, pour maximiser les bénéfices d'un tel outil, la solution mise en œuvre est également associée à une solution de mobilité et à un outil d'aide à la navigation qui facilitent la prise en charge et la réalisation des tournées par les livreurs. Un vrai plus pour les équipes opérationnelles BHV, qui ont été impliquées en amont du projet, pour s'assurer de l'adéquation entre leurs contraintes, les besoins économiques du groupe et la satisfaction des clients.

« La solution GEOCONCEPT mise en place au sein de notre structure correspond parfaitement à nos besoins métier et à ceux de nos livreurs. Elle nous permet ainsi de travailler sur deux axes de développement forts que nous nous étions fixés, la rationalisation de notre activité Supply Chain et l'amélioration de la satisfaction de nos clients », commente Marc Prokopp, Directeur des Opérations Logistiques au sein du groupe BHV.

