

La Normandie optimise ses **tournées** **de livraison** avec GEOCONCEPT

La Normandie, spécialiste de la fabrication et de la distribution de plats cuisinés, se dote de la solution TourSolver de GEOCONCEPT pour optimiser les tournées de livraison de repas à ses 560 clients.



— L'entreprise

Filiale du groupe Sodexho, La Normandie fabrique et distribue des plats cuisinés chauds et froids à destination des collectivités privées et publiques. Basée près de Dieppe (France), la société est la cuisine centrale dans le pays ayant la capacité de production la plus importante tout en gérant un faible nombre de repas par client signataire puisque la moyenne est de 46 repas par lieu de consommation.

L'enjeu du projet était donc de mettre en place une solution d'optimisation du calcul des itinéraires des livraisons pour la flotte de 35 camions (propres et sous traités) et les 560 clients de la société.

- **Marché** : Cuisine Centrale-Restaurant Collective
- **Usage** : Optimisation de tournées
- **Produit** : TourSolver





— Les résultats : 150 000 euros d'économie par an !

Un investissement largement rentabilisé

- Utilisation de 25 véhicules (au lieu de 35 initialement)
- Réduction des kilomètres parcourus

Qualité de travail optimale et meilleure visibilité

La direction a repris la main sur ses activités de livraison, améliorant sa gestion des kilométrages, des heures des chauffeurs mais également les contraintes des clients. « *En faisant passer nos tournées au crible de TourSolver, nous avons amélioré notre travail, et nous pouvons désormais planifier rapidement nos tournées, même le meilleur des professionnels n'obtiendra jamais d'aussi bons résultats qu'un ordinateur* », déclare Olivier Herment, directeur de l'agence de Saint Nicolas d'Aliermont, gestionnaire de la flotte de La Normandie.

« *Désormais, nous savons très exactement combien de temps leur prend une livraison, combien de kilomètres ils doivent faire et les circuits ne font plus l'objet d'aucune discussion car j'ai une confiance totale dans les calculs complexes opérés par notre logiciel.* »

Enrichissement de la base de données clients

Pour que TourSolver ordonnance de manière optimum les séquences de visites, la base de données client doit être renseignée le mieux possible. TourSolver prend en compte les ressources disponibles (camions, chauffeurs, etc.) et les contraintes imposées par les clients. C'est pourquoi, la mise en place de TourSolver donne l'occasion de renseigner très précisément sa base de données clients et ainsi de capitaliser sur la mémoire de l'entreprise.

Management du changement en douceur

La société a dû faire face à certaines réticences lors de la mise en place du projet : chauffeurs assez réticents, peur du changements d'habitudes, des pertes de contrôle et surtout des licenciements. Mais La Normandie a mis en place une politique d'accompagnement du changement afin de rassurer ses employés notamment en garantissant le maintien des emplois. En expliquant sa stratégie et en tenant compte des facteurs humains (réaffectation sur d'autres postes), La Normandie a su gérer le changement en douceur.

Meilleur suivi de la relation client

Les itinéraires calculés tiennent compte de tous les paramètres, y compris d'éventuelles limites de vitesse sur des parties du parcours, permettant ainsi à la société d'ajuster ses livraisons aux exigences de ses clients.

« *Au départ, j'étais franchement réticent, avoue Olivier Herment. J'ai cherché à tester les capacités du logiciel en lui imposant de nombreuses contraintes telles que des limites de vitesse en ville et autres spécificités entrant dans le calcul des tournées. Mais les résultats sont là et face à plus de 150 000 euros d'économies, je n'ai pu que me réjouir !* »