

Solemco optimise les **tournées d'approvisionnement et de maintenance** de ses équipes

Solemco, spécialiste de la distribution automatique, se dote de la solution TourSolver de GEOCONCEPT pour optimiser la planification des tournées d'approvisionnement et de maintenance de ses équipes techniques.



L'entreprise

Solemco, dirigée par M. Le Fur. PDG, est la société leader en distribution automatique sur l'ouest de la France.

La société exploite un parc de plus de 4 000 distributeurs automatiques (boissons, confiseries, produits frais, etc.) et fontaines à eau.

En 2003, Solemco réalise 22 millions d'euros de chiffre d'affaires, emploie 190 personnes et rayonne sur 3 régions de l'ouest de la France.

Le besoin

Pour faire face à sa croissance, Solemco se réorganise régulièrement en cherchant constamment à optimiser ses coûts. C'est ainsi que Solemco est venu à TourSolver : avec 85 approvisionneurs de machines et 20 techniciens parcourant plus de 2 millions de kilomètres tous les ans, le gisement d'économies potentielles devait certainement exister !

- **Marché** : Distribution automatique
- **Usage** : Optimisation de tournées
- **Produit** : TourSolver





Les résultats

Economie significative. « Le résultat ne s'est pas fait attendre : TourSolver a fait réaliser une économie moyenne de 15% des km parcourus sur les secteurs en cours de réorganisation », déclare Eric Delacroix, Responsable Logistique de Solemco.

« TourSolver a aussi permis de confirmer nos intuitions : nous étions sûr de l'excellence du travail d'un de nos responsables de secteur : TourSolver n'a amélioré que de 2% ses kilomètres parcourus, tandis qu'il nous a fait économiser 40% là où nous suspicions une amélioration possible ! ».

Qualité de travail optimale. « En faisant passer nos tournées au crible de TourSolver, nous avons amélioré notre travail, et nous pouvons désormais planifier rapidement nos tournées. »

Les intérêts de la solution

Simplicité d'emploi. « Un autre avantage est le côté structurant pour l'entreprise. Simple d'emploi, TourSolver nous permet désormais de capitaliser la "mémoire" de l'entreprise : qu'un approvisionneur vienne à manquer, son remplaçant exécutera rapidement la tournée, en respectant la moindre contrainte horaire propre à un client ! Il n'y a plus de pertes de connaissance : notre qualité de service s'en trouve améliorée. »

Intégration progressive. « Nous avons en particulier apprécié la possibilité d'intégrer progressivement l'outil au sein de la société. Contrairement à d'autres logiciels, TourSolver permet très simplement d'optimiser une partie de ses déplacements et de conserver une partie de l'organisation existante le tout en un seul traitement, puis, progressivement, on optimisera de plus en plus de visites avant d'étendre la réorganisation à l'ensemble de l'activité. »

Acceptation des équipes. « Nous avons veillé à la bonne acceptabilité de l'outil au sein des équipes. Mission accomplie avec succès : la confrontation des tournées calculées avec la réalité du terrain est tout à fait satisfaisante.

Nous envisageons maintenant de faire bénéficier à nos équipes commerciales des atouts de TourSolver et d'optimiser nos zones de prospection. »

