

Air Liquide Medicinal choisit GEOCONCEPT pour optimiser ses **tournées de distribution**

Air Liquide Medicinal, leader mondial sur le marché du gaz industriel et médical, choisit la solution TourSolver du groupe GEOCONCEPT pour optimiser les tournées de distribution de bouteilles d'oxygène réalisées par ses transporteurs.



L'entreprise

Air Liquide, leader mondial sur le marché du gaz industriel et médical est présent sur le marché espagnol avec Air Liquide Medicinal et a développé une offre spécifique de gaz (oxygène, nitrogène, hélium, protoxyde de nitrogène...), matériel et services liés à la santé.

Dans ce cadre, les principaux marchés d'Air Liquide Medicinal sont : les hôpitaux et les cliniques, les établissements médicaux, les services d'urgences, etc.



Le besoin

Pour faire face à sa croissance, Air Liquide Medicinal se réorganise régulièrement en cherchant constamment à optimiser ses coûts.

Aujourd'hui, la distribution de bouteilles d'oxygène aux hôpitaux et cliniques est effectuée par une vingtaine de véhicules affrétés.

C'est ainsi qu'Air Liquide Medicinal est venu à TourSolver avec pour objectif de proposer des tournées optimisées à ses transporteurs afin de diminuer le nombre de kilomètres facturés. Avec 100 000 km parcourus chaque mois, le potentiel d'économies n'est pas négligeable !

- Marché : Distribution d'oxygène aux hôpitaux
- Usage : Optimisation de tournées
- Produit : TourSolver

Les résultats

Amélioration du service client

« *TourSolver nous assure que les tournées qui seront communiquées aux transporteurs permettront une meilleure prise en compte des contraintes d'horaires de livraison et une meilleure affectation des ressources : chargement et types de véhicules* », déclare M. Jean-Pierre Pelicier, directeur logistique d'Air Liquide Medicinal.

Réduction du temps de planification

« *Nous n'avons pas d'élément de comparaison en matière de coût car nos tournées sont nouvelles cependant le changement s'est nettement ressenti dans notre organisation. TourSolver nous permet désormais de planifier plus rapidement et de manière plus efficace nos tournées.*

En effet, nous avons décidé de n'affecter que 2 personnes pour la planification des tournées quand 10 personnes y consacraient une partie importante de leur temps auparavant ».

Les intérêts de la solution déployée

Simplicité d'emploi

« *L'utilisation de TourSolver a été rapide et sans vrai problème grâce à la facilité d'intégration au sein du système informatique. Il n'y a pas eu besoin de formation particulière* ».

Intégration progressive

« *L'intégration de TourSolver au sein de la société s'est faite de manière progressive. Nous avons tout d'abord optimiser les déplacements d'une partie de nos tournées et par la suite appliquer TourSolver à l'ensemble de notre activité notamment en ce qui concerne la livraison à domicile* ».