

Le Figurier optimise ses **tournées de livraison** avec GEOCONCEPT

La société Le Figurier, spécialisée dans la livraison de produits alimentaires en entreprise, a choisi la solution TourSolver de GEOCONCEPT pour optimiser les tournées de livraisons quotidiennes de ses dix véhicules.



L'entreprise

LE FIGURIER est une entreprise de 20 personnes qui fabrique et livre des plateaux-repas, buffets, cocktails et petit-déjeuner aux entreprises. Son activité couvre la région parisienne et la région de Lille. Elle compte environ 2 500 clients et livre 40 à 80 d'entre eux chaque jour avec une flotte d'une dizaine de véhicules composés de Véhicules Légers réfrigérés et de quelques deux-roues. Ce marché extrêmement concurrentiel composé à la fois de géants de l'agro-alimentaire et de petites entreprises nécessite une gestion au plus serrée pour croître et survivre.



Les besoins

M. Lacoste a racheté cette entreprise au début des années 2000 et a pu rapidement la développer grâce à une demande nouvelle et croissante des entreprises pour la livraison de repas en particulier pour des réunions internes, ce qui se pratiquait encore assez peu à l'époque.

Il s'est d'abord attaché à définir une offre originale mais bien cadrée par souci d'efficacité. Puis a fait développer en interne un logiciel d'exploitation répondant aux mêmes exigences : adapté à ses besoins et simple à utiliser et faire évoluer.

Grâce à son expérience précédente du monde du transport et de la logistique, il a ensuite pris en main lui-même l'organisation des tournées. Au fur et à mesure de la croissance de l'activité, cette tâche s'est avérée de plus en plus lourde et les parcours de moins en moins optimisés, créant le besoin de recourir à une solution informatique pour améliorer la planification des tournées.

- **Marché** : Livraison produits alimentaires en entreprise
- **Utilisation** : Planification et optimisation des tournées de livraison
- **Produit** : TourSolver



Le choix et la mise en œuvre

A l'image de la manière dont il gère son entreprise, M. Lacoste souhaitait un produit simple à utiliser et qui couvre ses besoins, ni plus ni moins. TourSolver répondait à ces exigences : mise en œuvre rapide, contraintes correspondant à son activité, interfaçage simple avec son logiciel d'exploitation.

En une semaine la solution était opérationnelle après quelques adaptations et ajouts de données dans le système d'information.

Les commandes sont reçues jusque tard le soir par fax, email, Internet ou téléphone. Elles sont rentrées avec les horaires souhaités de livraison et un critère de volume, exprimé en nombre de cartons. Dès 6 heures le lendemain matin, TourSolver planifie les tournées en quelques minutes en tenant compte de la localisation des entreprises, des horaires – ce qui permet de distinguer automatiquement les livraisons du matin et du midi - et de la capacité des véhicules exprimée également en cartons.

Les tournées calculées servent à ordonnancer les livraisons, à préparer les palettes et à les affecter aux véhicules. Elles sont également transmises sur les Tomtom des chauffeurs.

Toursolver : un atout critique dans l'organisation de l'entreprise

La solution est utilisée quotidiennement.

« *TourSolver est évidemment plus rapide dans le calcul des tournées et plus fiable dans la prise en compte des contraintes des clients* » reconnaît M. Lacoste.

L'optimisation des parcours a également deux avantages : l'accroissement du nombre de livraisons par tournée et un meilleur service au client grâce au respect des créneaux horaires.

Mais d'un point de vue plus stratégique, TourSolver s'est révélé un élément critique dans l'organisation de l'entreprise.

« *La planification est un point clé de la productivité ; TourSolver a automatisé, accéléré et fiabilisé ce processus. Cela m'a à la fois libéré d'un poids et a contribué à notre efficacité globale, et sans doute quelque part à la pérennité de la société* » conclut M. Lacoste.