



# Nexia : cap sur l'optimisation des tournées

Propos recueillis par Jean-Claude Festinger



Le nouveau système d'optimisation des tournées permet un gain en nombre d'heures de conduite et kilométrage parcouru de près de 2 M€ par an

Avec 2 180 personnes (dont 1 160 conducteurs) réalisant un chiffre d'affaires de 196 M€, Nexia distribue chaque jour 5 000 tonnes au travers de ses 29 agences (soit un total de 90 000 m<sup>2</sup> d'entrepôt), dont 27 sous température dirigée. 9 agences sont équipées en froid négatif, soit un total de 30 000 m<sup>3</sup>. Nexia possède par ailleurs 645 porteurs et tracteurs, et 345 remorques bi-températures. Cette entreprise de messagerie a décidé d'optimiser ses transports avec la solution AS Planner d'Inovia.

**Transports Internationaux et Logistique :** Et qui sont vos clients ?

**Gilles Piquet Pellorce :** Nous nous positionnons sur tous les créneaux du transport sous température dirigée : les grandes et moyennes surfaces, les industriels de l'agroalimentaire, la restauration hors foyer et le commerce de détail, et ce, dans les secteurs de l'alimentaire essentiellement, mais aussi de la pharmacie, et, de façon marginale, des produits cosmétiques. Une activité logistique se développe, au travers notamment d'un contrat signé avec Quick dont nous gérons toute la Supply Chain : entreposage, préparation de commandes, distribution alimentaire aux restaurants.

**T.I.L. :** Quels sont vos grands projets logistiques ?

**GPP :** Ils concernent la refonte complète de notre système d'information fondé aujourd'hui

sur un ERP, celui d'Elit. La première étape en est l'optimisation de tournées mise en œuvre depuis plus de 9 mois avec Inovia et sa solution AS Planner. Une solution qui a l'avantage d'offrir des temps de réponse extrêmement courts et de fournir une ou plusieurs solutions optimales. Le logiciel met en compétition les différentes solutions possibles d'optimisation de tournées pour ne proposer en finale que les solutions optimales, laissant l'utilisateur choisir celle qu'il juge meilleure. Jusqu'en juillet, une seule agence était équipée, celle de Rouen. Aujourd'hui, la version 2 du logiciel rebaptisé en interne Optim Tournées est en cours de déploiement : elle intègre, et cela est nouveau, la ramasse qui permet d'optimiser nos propres enlèvements.

**T.I.L. :** Mais quel était votre besoin initial ?

**GPP :** Il fallait modifier nos habitudes de travail, qui étaient source de productivité insuffisante et de mauvaise efficacité de distribution. Nos clients destinataires n'étaient pas satisfaits. Le nouveau système d'optimisation est extrêmement interactif. Concrètement, les commandes parviennent via EDI ou de la saisie de commandes, dans Elit. Après consolidation, les ordres sont envoyés à l'agence de distribution. Tous les volumes traités par cette agence sont déversés dans Optim Tournées au sein duquel

se trouvent référencés les destinataires (naturellement positionnés par géocodage) par agence et par secteur, ainsi que toutes les contraintes (horaires, d'accès, jours de fermeture...). Nous y avons intégré également les moyens disponibles (humains, moyens roulants, ainsi que leur typologie) et leur disponibilité. Des scénarios ont été créés en fixant des priorités (à l'horaire, à l'accès, à la disponibilité). Chaque jour, le système trouve ainsi la tournée de distribution la mieux à même de répondre aux besoins des clients, et aux exigences de rentabilité de l'entreprise. Finalement Optim Tournées renvoie le fichier renfermant la tournée optimale à Elit qui donne la feuille de route.

**T.I.L. :** Quels sont les gains sur la distribution ?

**GPP :** Le système est exploité tous les jours en agence, par le responsable de la distribution.



Gilles Piquet Pellorce, directeur des opérations de Nexia

Nous avons pu réduire de 5 % le nombre d'heures de nos conducteurs et de 8 % leur kilométrage parcouru. Les tournées sont plus homogènes, tout en respectant la réglementation. Nous estimons en outre que le retour sur cet investissement est quasi-immédiat, car, si la somme investie est relativement importante (mais confidentielle), le gain obtenu est significatif, puisque équivalent à 1,8 million d'euros par an.

**T.I.L. :** C'était la première étape. Mais il y en aura d'autres, n'est-ce pas ?

**GPP :** En changeant d'ERP à partir du 1<sup>er</sup> janvier prochain (sur un site pilote), et au travers du positionnement GPS, nous pourrions valider les informations fournies à nos clients, au fil des tournées des conducteurs, et ce, de façon à disposer, fin juin 2006, d'un système de Supply Chain Execution intégrant toutes les fonctions de gestion de l'entreprise : organisation optimisée du plan de transport et de nos flux (avec Optima Flux d'Inovia), gestion de la flotte, gestion des temps, tracing et tracking. Nous étudions aussi la possibilité de franchir le pas de la RFID dans le cadre d'un projet de tracing des unités de manutention, depuis leur point d'enlèvement, jusqu'au point de livraison... ■



Nexia possède 645 porteurs et tracteurs, et 345 remorques bi-température