



Volkswagen.fr

## Nouvelle Golf Plus.



- 
- 
- 
- distribution
- emploi et formation
- sécurité
- services
- Applications et matériels
- télécoms
- logithèque pro
- 
- 
- 
- 
- 
- Shopping**
- 
- 

[ GÉOMARKETING ]

### Outiror optimise les tournées de ses camions

**Le vendeur itinérant d'articles de bricolage Outiror a fait appel au géomarketing et à la planification sous contrainte pour améliorer ses résultats commerciaux.**

Olivier Bibard , Décision Informatique, le 31/01/2005 à 00h00

L'année 2003 a été une période charnière pour Outiror. Ce spécialiste de la vente de matériel de jardinage et de bricolage sur les marchés a entamé la refonte de son système d'information, afin de simplifier l'organisation des tournées de ses quatre-vingts camions « *points de vente* ». Simple en apparence, le concept de vente itinérante nécessite une planification rigoureuse, car chaque tournée dépend d'un enchaînement d'actions coordonnées.

#### Des temps de planification divisés par quatre

Il faut d'abord, avec un outil de géomarketing, cibler les villes en fonction de leur taille et de leur caractère commercial, puis respecter les fréquences de passage afin de ne pas trop solliciter les clients. Les derniers, peu avant le marché, doivent recevoir dans leurs boîtes aux lettres l'un des six catalogues produits. Au regard de la législation, Outiror doit solliciter auprès des mairies une autorisation sur le marché, puis, une fois sur place, respecter les règlements municipaux. À tout cela s'ajoute la gestion des camions. Ceux-ci doivent être placés le plus près possible des villes visitées afin d'économiser l'heure, et ce, bien sûr, en respectant les obligations du code de la route et du travail qui fixent les temps de repos des vendeurs et les interdictions de se déplacer durant le week-end. « *Il faut faire six mois et l'intervention de dix personnes pour coordonner étroitement ces paramètres, se souvient Alain Mas, directeur de l'organisation et des systèmes d'information d'Outiror. Il nous était difficile de passer rapidement aux nombreux aléas d'une tournée. Nous avons donc décidé de moderniser toute l'organisation.* »

#### Repenser les processus métier

Début 2003, Outiror, après avoir passé en revue plusieurs solutions, opte pour celle d'Inovia, un français spécialisé dans les solutions pour le transport et la logistique. Outiror adopte ainsi deux outils : Optimal Secto, un outil de géomarketing, et Optimal Route, pour planifier les tournées. À l'aide de ces outils, la société a défini très précisément ses objectifs commerciaux, avec un découpage géographique couvrant la France entière. Optimal Secto fournit, entre autres, le chiffre d'affaires réalisé dans chaque ville visitée et en déduit les objectifs à atteindre. Optimal Route, quant à lui, planifie les tournées en fonction des exigences du terrain. Le moteur de gestion des contraintes repose sur une technique d'intelligence artificielle. Pour Outiror, il prend en considération une vingtaine de paramètres des scénarii, qui, une fois validés par la direction, peuvent entrer en production. « *Nos tournées sont maintenant adaptées au plus près des objectifs, explique Alain Mas. Tout le travail de planification s'effectue en quelques jours, et les équipes, qui se sont approprié l'outil assez rapidement, sont désormais tournées vers l'analyse géomarketing et la prospection commerciale.* » Cette solution d'Inovia exploite une base de données, (SQL Server chez Outiror), qui contient, outre les caractéristiques des contraintes, tous les paramètres liés aux tournées, des chiffres d'affaires réalisés dans chaque ville aux caractéristiques techniques des véhicules. La base archive également chaque itinéraire et trajet élaborés par le moteur de contraintes. À l'écran, les résultats fournis par le moteur sont visualisés dans le SIG (système d'information géographique) d'Outiror. L'itinéraire des tournées est visualisé sur un fond de carte, où figurent également les informations financières. La mise en place du système a été effectuée rapidement, de façon à respecter les délais d'envoi des autorisations aux mairies. Evidemment, le moteur de contraintes avec le SIG n'a posé aucun problème. « *Nous avons toujours utilisé le papier à l'origine, puis un SIG, se souvient Alain Mas. Nous avons aussi le choix entre utiliser*



écrire à l'auteur



imprime



envoyer par mail



Version

Cet article est extrait de : **Décision Informatique**



Seul hebdomadaire généraliste qui concrètement au choix et à la mise opérationnelle, grâce à une information opérationnelle, grâce à une information concrète.

- Découvrez le magazine
- Contactez la rédaction
- Abonnez vous



dans...



➤ Le baromètre de la prestation informatique avec **hitechpros**



#### — Liens Promotionnels —

- architecte
- gestion patrimoine
- firewall
- mangas
- ordinateur
- palm



➤ **01 Réseaux met les RSSI à l'honneur !**

Le 31 mars, un jury constitué de spécialistes de la sécurité



récompensera les meilleurs projets parmi 7 grands types d'applications de sécurité.

> Pour en savoir plus ...



## Newsletters



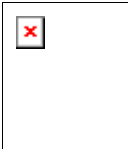
Recevez chaque semaine l'actualité du monde professionnel

entrez votre e-mail



## produits et tests

> Huit utilitaires pour en faire plus avec Excel



## trucs et astuces

> Jonglez avec l'audio et la vidéo



## conso

> Baladeurs MP3 d'entrée de gamme

## Sondage

déjà 1141 votes

Pour vous la copie privée, c'est :

- le droit de tout copier
- réservé aux CD et DVD acquis légalement
- inadapté à Internet
- incompréhensible

> Voter

## à lire sur ce thème

-> Le copieur de Rodez innocenté en appel

> Consultez les archives



## A ne pas manquer !



Cebit 2005  
du 10/03/2005 au 16/03/2005



Documation 2005  
du 15/03/2005 au 16/03/2005

> tous les salons et séminaires



de données SIG existant ou en développer un nouveau, dédié au moteur de contraintes. Nous avons choisi cette dernière option pour partir sur des bases saines. Inovia nous a fourni un connecteur. La seule difficulté a consisté à modéliser notre métier de façon à programmer le moteur de contraintes. Nous avons été accompagnés par Inovia à qui nous avons expliqué toutes les facettes de notre métier. Tout cela nous a demandé un peu de temps, environ quatre ou cinq mois, mais nous a permis de rénover plusieurs de nos processus métier. » Dès février 2004, le système était totalement opérationnel et comprenait plusieurs aspects : simulation de tournées, gestion des aléas, pilotage et analyse (suivi des performances commerciales et analyse de rendement sur les zones de chalandise sont distribués les catalogues).

## Des itinéraires bientôt transmis par GPRS

Sur le terrain, les informations de tournées parviennent aux chauffeurs-vendeurs sous la forme de documents papier, obligeant ces derniers à venir régulièrement au siège de la société à Saint-Loire, dans la banlieue de Tours. Dans un proche avenir, les trajets seront transmis aux conducteurs via liaison GPRS, comme c'est déjà le cas aujourd'hui pour certaines données commerciales qui sont injectées à distance dans l'application front office présente sur le PC de chaque camion. Côté client, le nouveau système a été très vite rentabilisé. « C'est une technologie onéreuse, reconnaît Alair, mais les logiciels et prestations accomplis par l'éditeur d'Optimal Secto et Optimal Route, nous ont coûté 380 000 euros environ. Mais cet investissement demeure peu élevé compte tenu des résultats obtenus. Le retour sur investissement a été obtenu en environ un an. »

.....

**Votre dernière mise en oeuvre est riche d'expérience ? Vous avez envie de la partager ?**  
 **nous savoir en envoyant un mail à [d.geneau@decisioninfo.net](mailto:d.geneau@decisioninfo.net)**

.....

## Si vous êtes pressé

Outiror, vendeur itinérant de matériel de bricolage et de jardinage, s'est équipé de deux logiciels couplés à un moteur de contraintes pour optimiser ses zones de chalandise et les tournées de ses camions. Ces dernières nécessitaient en effet une planification qui pouvait s'étaler sur six mois à cause des nombreuses obligations légales (autorisation de présence sur le marché, temps de conduite des conducteurs, etc.) et commerciales (respect des fréquences de passage, distribution de catalogues dans les boîtes aux lettres). Le moteur de contraintes a permis de réduire considérablement la durée des tournées en fournissant des scénarii aisément modifiables et des simulations. Les itinéraires de tournées seront, dans un proche avenir, téléchargés directement dans les PC embarqués des camions points de vente.

## Outiror

**Activité :** vente itinérante de matériel de bricolage et de jardinage.

**Siège :** Saint-Cyr-sur-Loire (37).

**Effectif :** 330 personnes.

**CA 2004 :** 92 millions d'euros.

## Les coûts

Achat des licences d'Optimal Route et d'Optimal Secto et des prestations associées : 380 000 euros. Le projet a également nécessité l'analyse des processus métier, afin de les modéliser dans le moteur de contraintes, ce qui a engendré une correction de certains d'entre eux de façon à obtenir plus

## Le calendrier du projet

**Avril-septembre 2003 :** Démarrage et mise en place du projet. Rédaction du cahier des charges et analyse des processus métier d'Outiror et programmation du moteur de contraintes.

**Octobre-novembre 2003 :** Premiers essais opérationnels d'Optimal Route et Optimal Secto.

**Février 2004 :** Phase opérationnelle.

## Les gains

Réduction des délais de planification des tournées.

Gestion plus fine des aléas.

Simulation des tournées.

Les tournées sont adaptées de façon à coller au plus près des objectifs commerciaux. L'équipement se consacre maintenant à l'analyse de rendement et à l'étude des performances commerciales.

---

Les flux RSS de 01net.



[Nous contacter](#)



[Charte de confiance](#)



[Voir notice légale](#)



Tous droits réservés © 1999 - 2005 Groupe Tests - 01net.



Découvrez nos autres sites : [CadresOnLine](#) - [Electronique.biz](#) - [Mesures.com](#) - [Caractere.net](#) - [Transaction.fr](#)

