



ÉTUDE DE CAS AMCS LOOMIS DANEMARK

Loomis Denmark est l'une des principales entreprises de transport de fonds sur le marché danois. À l'origine, Loomis Denmark optimisait rarement les itinéraires de ses chauffeurs, car la planification manuelle de ces derniers prenait beaucoup de temps. En 2005, cependant, la société a investi dans le système d'optimisation des itinéraires AMCS Route Planner, et aujourd'hui, Loomis Denmark a considérablement augmenté la rentabilité de son transport de fonds.

Loomis Denmark en bref

Loomis Denmark fait partie du groupe Loomis, une entreprise multinationale de transport de fonds présente dans onze pays d'Europe occidentale et dans plusieurs États des États-Unis. La société s'occupe de tout, de la collecte de billets au tri, au comptage et à la livraison de l'argent.

En tant que principale société danoise de transport de fonds, Loomis Denmark distribue et collecte des espèces à destination et en provenance des distributeurs automatiques, des banques et des détaillants. L'entreprise dispose de deux centres de tri principaux, respectivement dans l'est et l'ouest du Danemark, d'où 40 camions assurent la distribution.

Le responsable informatique de Loomis Denmark, Sune Henriksen, explique,

“La principale raison qui nous a poussés à mettre en œuvre un système de planification d'itinéraire

est que nous avons subi des pertes importantes dans notre distribution d'argent. Étant donné qu'il s'agit du cœur de notre activité, nous devons

de redresser la situation.

“De plus, nous venions de remporter un contrat de transport de fonds avec le plus grand détaillant du Danemark. De ce fait, nous avions la tâche urgente de fusionner ces nouveaux arrêts avec nos itinéraires existants. “Après avoir examiné de nombreux systèmes de planification de la distribution au fil des ans, nous avons choisi de procéder à une mise en œuvre pilote d'AMCS Route Planner.”

Une mise en œuvre sans heurts

AMCS Route Planner a été mis en œuvre en 2005, et Loomis Denmark a acheté le système peu après la période pilote. “La mise en œuvre s'est déroulée sans problème, et les responsables opérationnels ont rapidement pris en main le système”, note Sune Henriksen.

“Avant la mise en œuvre d'AMCS Route Planner, la planification des itinéraires impliquait un groupe de 8 à 10 planificateurs et chauffeurs qui passaient 160 heures à créer le plan directeur manuellement. Ensuite, nous passions encore 160 heures à saisir les itinéraires dans notre système principal. En raison de ce temps considérable, les plans n'étaient que rarement optimisés. Par conséquent, nos itinéraires étaient, et restent, très inefficaces.

“Le principal défi pour nous était que les conducteurs devaient se faire à l'idée que les plans ne pouvaient être optimisés que par le système et les responsables opérationnels, et non par les conducteurs eux-mêmes. Les conducteurs n'étaient pas très satisfaits, mais nous avons ensuite commencé à les impliquer dans la vérification des itinéraires initiaux en montrant les itinéraires sur les cartes numériques. À cet égard, la fonction de cartographie est vraiment très utile, car il est plus facile d'évaluer les données fournies par les conducteurs lorsque vous les avez sous les yeux.”



Regardez la vidéo sur le routage AMCS

Une rentabilité nettement améliorée

Sune Henriksen poursuit : "Dans le cadre de la mise en œuvre d'AMCS Route Planner, nous avons divisé chacune de nos deux régions en quatre districts ruraux et un district de ville principale. Nous rendons désormais visite à nos clients des villes principales, Copenhague et Aarhus, tous les jours, alors que les clients des zones rurales ne sont visités qu'un jour sur deux.

"Cette restructuration était indispensable pour augmenter la rentabilité de la distribution de billets. Nous avons en fait réussi à réduire considérablement les coûts de distribution et le nombre de camions.

"Un effet secondaire très intéressant de la mise en œuvre du planificateur de tournées AMCS est que nous sommes désormais en mesure d'évaluer rapidement la rentabilité de chaque nouveau client. Grâce à l'insertion automatique des commandes, nous pouvons voir les coûts et les gains de chaque arrêt. Cela signifie que les départements des ventes et de la logistique disposent désormais d'un outil commun pour garantir la rentabilité de chaque itinéraire et de tous les nouveaux clients.

"Après une période où nous avons continuellement inséré de nouveaux clients dans les itinéraires principaux et supprimé les clients ayant cessé leur activité, nous optimisons les plans principaux à partir de zéro, en incluant l'ensemble du pool de clients. Grâce à la fonctionnalité de planification automatique, nous pouvons désormais effectuer cette optimisation beaucoup plus fréquemment et ainsi maintenir nos itinéraires rentables à tout moment."

Très satisfaits

"Nous sommes très satisfaits des résultats que nous avons obtenus avec AMCS Route Planner", conclut Sune Henriksen. "En raison de l'énorme quantité de temps gagné dans la planification et des fortes réductions des coûts de distribution, nous avons obtenu un retour sur investissement très rapide."

Principaux avantages de la mise en œuvre du système :

Une réduction significative du nombre de véhicules et de chauffeurs.

Un taux d'exécution du service de 99,9 % après la replanification des itinéraires principaux.

Le temps consacré à la planification est passé d'environ 300 heures à 8 heures au total.

La fréquence de la planification générale a été multipliée par 20 à 30

Une meilleure coordination interne et une analyse coûts-avantages plus facile pour les clients.

Plus d'informations

Pour découvrir ce qu'un système d'optimisation avancé peut faire pour votre organisation, veuillez consulter notre site web ou contacter le service commercial. Nous serons heureux de vous aider à découvrir les gains d'efficacité que votre entreprise peut réaliser avec un système AMCS .

“

L'investissement a été très bon, et le service que nous recevons de l'AMCS est excellent. Mais le meilleur, et de loin, c'est que le système fonctionne tout simplement ! En fait, nous sommes presque surpris de voir à quel point il fonctionne bien, et nous le recommandons vivement au reste de l'organisation Loomis."

