



Étude de cas de l'AMCS Frugt.dk

En savoir plus sur AMCS Retail Planner

Frugt.dk est l'un des principaux fournisseurs de paniers de fruits emballés sur les lieux de travail dans tout le Danemark. L'entreprise avait l'habitude de planifier ses itinéraires manuellement avec des stylos sur des cartes en papier. Désormais, l'optimisation des itinéraires se fait automatiquement dans le Planificateur d'itinéraires AMCS. Cela s'est traduit par une plus grande satisfaction des clients et de grandes économies dans la distribution, mais aussi par un grand sentiment de sécurité, de précision et de structure.

Frugt.dk en bref

Frugt.dk se concentre sur la livraison de fruits frais sur les lieux de travail danois. Les clients peuvent commander de délicieuses corbeilles et boîtes de fruits de toutes tailles par téléphone ou en ligne.

L'entreprise est leader dans son domaine au Danemark et fait partie de la division Facility Services d'ISS Danemark, une division qui emploie plus de 11 000 personnes au Danemark.

Le responsable de la logistique de Frugt.dk, Niels Christensen, explique : "Nous avons l'habitude de planifier nos itinéraires manuellement sur des cartes imprimées. Avec 7 000 clients répartis dans tout le pays et 60 % de notre volume sortant sur 120 itinéraires le lundi, il était très difficile pour nous de maximiser la qualité et l'efficacité de nos opérations par une planification manuelle".

"En outre, nos itinéraires peuvent être très denses dans les zones urbaines, où chaque itinéraire compte généralement une centaine d'arrêts. Cette situation, combinée à des délais serrés et à des jours de livraison fixes, nous a empêchés de créer des plans de distribution efficaces. Comme la distribution représente une grande partie de nos coûts et que la précision des livraisons est essentielle à la satisfaction de nos clients, nous avons vu un grand potentiel dans l'optimisation de nos itinéraires avec AMCS Route Planner."

Prendre le contrôle

Avant la mise en œuvre d'AMCS Route Planner, le processus de planification était manuel et il fallait environ 14 jours pour créer de nouveaux plans directeurs.

"Chez frugt.dk, nous devons régulièrement adapter les itinéraires principaux en raison du flux important de clients entrants et sortants", observe Niels Christensen. "En outre, nous devons ajuster quotidiennement les itinéraires, car nous recevons un grand nombre de commandes ad hoc et d'annulations de commandes ponctuelles. En général, la planification manuelle est très complexe, et nous avons l'habitude de manquer de nombreuses fenêtres de temps, ce qui a donné lieu à de nombreuses plaintes."

"Pour rester compétitifs, nous avons besoin d'un système d'ordonnancement qui nous aiderait à réduire les coûts et à augmenter les niveaux de service. En outre, il était important pour nous que les itinéraires soient plus faciles à exécuter pour les conducteurs temporaires et que nous puissions contrôler la facturation de nos nombreux transporteurs."

"AMCS Route Planner nous a aidé à atteindre cet objectif. Nous pouvons même effectuer des simulations concernant de nouveaux centres de distribution et les conséquences de l'achèvement d'une certaine route chez le dernier client, par exemple."



Regardez la vidéo sur le routage de l'AMCS

Un processus de changement

“Lorsqu’il s’est agi de mettre en œuvre le système, des décisions difficiles mais nécessaires et des changements organisationnels ont dû être pris”, se souvient Niels Christensen. “Discuter des hypothèses concernant les procédures de travail était une tâche difficile, et les conducteurs étaient réticents à fournir les informations nécessaires. C’est regrettable, car pour obtenir des résultats optimaux avec le planificateur d’itinéraire AMCS, il est essentiel de disposer de données précises.”

Niels Christensen poursuit : “Pour tenter de répondre à la peur du changement de nos conducteurs, nous avons dû prendre quelques initiatives. Sur frugt.dk, le besoin des conducteurs de répéter les itinéraires principaux a été respecté et ils ont été invités à visualiser et à valider les itinéraires dans le planificateur d’itinéraires AMCS. Le fait que notre principal planificateur de distribution soit un ancien chauffeur a également contribué à renforcer la confiance dans la qualité des itinéraires.

“En outre, nous avons réalisé qu’il était important que le processus d’optimisation soit réalisé progressivement afin que toute l’organisation soit sur la même longueur d’onde. L’engagement, le soutien de la direction et la conviction des avantages d’un système de planification des itinéraires étaient des éléments essentiels.”

Un avantage concurrentiel clair

Niels Christensen ajoute : “Nous pensons qu’AMCS Route Planner nous a donné un avantage concurrentiel clair et une organisation de la distribution très serrée. Nos concurrents ne sont pas en mesure de gérer des défis de distribution similaires aussi efficacement que nous le faisons.

Principaux avantages de la mise en œuvre du système

- ▶ Des économies substantielles grâce à la réduction des itinéraires et du kilométrage.
- ▶ Réduction de 25 à 30 % du travail administratif
- ▶ Élimination de près de 100 % des plaintes pour retard de livraison
- ▶ Réduction du temps de planification de 14 jours à 3 heures en optimisant les itinéraires principaux.
- ▶ Contrôle à 100 % des coûts des itinéraires, permettant l’autofacturation des transporteurs et la réduction des coûts par itinéraire.
- ▶ Capacité à évaluer la rentabilité des nouveaux clients

En savoir plus sur l’optimisation des itinéraires

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.

“

Avec AMCS Route Planner, nous avons définitivement réalisé d’énormes économies, sans parler du sentiment de sécurité, de la structure et de la facilité de gestion”, conclut Niels Christensen. “Il nous a aidés à prendre le contrôle du processus de planification ; chez frugt.dk, nous savons maintenant exactement ce qui se passe dans notre entreprise, ce qui n’a pas de prix.

