

INFORMATISATION DES TRANSPORTS BRA VAN DYCK

Gestion de planning

Avec Wintrans, Vandyck pilote son exploitation d'une main de maître

Depuis deux ans, les transports B.R.A. Vandyck ont amélioré leur rentabilité de 10%.

Les tournées sont optimisées, les coûts connus à l'avance.

Grâce au logiciel Wintrans d'Urios et à son outil de planning prévisionnel, c'est toute l'exploitation qui a gagné en efficacité.

Explications

Les transports B.R.A. Vandyck de Dardilly (69) utilisent le logiciel Wintrans et le système de planning WinSpot d'Urios informatique depuis deux ans. L'outil a révolutionné leur exploitation et largement optimisé leur rentabilité. **« Nous avons testé WinSpot dans notre agence de Lille, et en l'espace de quelques mois, avons gagné plus de 10% de résultat net, affirme Pascale Lesueur, directrice administrative de B.R.A. Vandyck. Progressivement, nous avons étendu WinSpot à nos 8 sites ; nous y avons constaté des gains du même ordre. Depuis, le système tourne 24h/24. Il n'a connu aucun dysfonctionnement. La solution Urios est d'une fiabilité exemplaire. »**

Le système de planning des opérations de transport WinSpot s'organise autour de deux écrans principaux. Sur le premier apparaît une liste de chauffeurs et de véhicules et une échelle de temps. Des rectangles de différentes couleurs indiquent les phases de chargement, les temps de conduite, les passages à quai, etc. Sur le second, Spot affiche les itinéraires de toute ou partie de la flotte sur une cartographie Way de Loxane. Chaque position est enrichie des données nécessaires à l'exploitant : taux de remplissage des véhicules, cumuls de temps de conduite, coûts et consommations prévisionnels et les frais réels.

« A J-1, je connais la rentabilité des voyages du lendemain dans toutes mes agences »

La force de WinSpot, c'est son moteur de calcul. **« Où comment établir un planning prévisionnel optimisé en fonction de nos moyens humains et matériel et de paramètres divers – législation sur les temps de travail, péages, consommation de gazoil, etc., explique le directeur général Philippe Van Dyck. À mesure de l'arrivée des commandes, nous les saisissons dans le logiciel. WinSpot calcule automatiquement toutes les tournées et indique les coûts sociaux et matériels associés à chacune. A J-1, je connais la rentabilité des voyages du lendemain dans toutes mes agences ! Cet outil m'offre une visibilité totale sur l'ensemble de mes moyens en France. »**

Tel un général d'armée, Philippe Van Dyck apprécie d'avoir toujours une longueur d'avance pour équilibrer ses forces. Il exploite une vingtaine de véhicules industriels et une trentaine d'utilitaires. **« En fonction des besoins du lendemain, je peux affecter un équipage d'une agence à une autre et immobiliser un camion plutôt que de réaliser une tournée à perte. Depuis la mise en place du système Urios, je fais de plus en plus appel à la location en courte durée de véhicules avec conducteurs. L'intérim représente 20% de la masse salariale de l'entreprise. »**

Une qualité de service optimisée

« WinTrans présente l'avantage d'être facilement paramétrable, via un fichier « d'état », sorte de traducteur informatique, précise Michel Beruben, P-dg d'Urios informatique d'Aix en Provence. On peut par exemple ajouter une colonne sans développement spécifique. Concernant les calculs, nous pouvons déterminer le coût exact d'une opération d'enlèvement, de passage à quai ou de livraison au sein d'une tournée globale. Et ainsi juger de la rentabilité réelle d'un voyage ou d'un véhicule. Wintrans calcule également le chiffre d'affaires et la marge par opération, par commande client, chauffeur, tracteur, par agence et secteur géographique. Wintrans est le logiciel le plus précis, le plus performant et le mieux adapté aux entreprises de transport. »

Comme le souligne Michel Beruben, « WinTrans est d'autant plus efficace qu'une exploitation est complexe ». Et celle de B.R.A. Vandyck l'est particulièrement. L'entreprise Lyonnaise est la filiale haut de gamme du groupe de déménagement Guigard. Spécialisée dans les livraisons de produits techniques à haute valeur ajoutée – photocopieurs, imprimantes, distributeurs de billets pour les banques- elle travaille pour Ricoh et Toshiba, par exemple.

Les cahiers des charges sont épais, et les retours d'informations aux clients, systématiques. A réception d'une commande, le transporteur enlève les machines chez son donneur d'ordre et doit prendre rendez-vous avec le destinataire dans les 24 heures. Un équipage de B.R.A. Vandyck livre le matériel chez le client final, l'installe et en explique le fonctionnement. Les conducteurs sont aussi des manutentionnaires très qualifiés.

« Si l'optimisation des tournées, obtenue grâce à WinSpot, améliore la rentabilité, elle augmente aussi la satisfaction du destinataire. C'est là qu'est notre objectif principal : livrer une machine et la mettre en service dans le meilleur délai », précise le chef d'entreprise.

Toutes les étapes du transport sont saisies dans WinSpot. Le logiciel permet d'analyser et de contrôler les taux d'engagement du prestataire. Il participe à la réussite exceptionnelle de B.R.A. Vandyck, qui atteint 99% d'opérations livrées en conformité. La société a obtenu la certification Iso 9001 Version 2000.

Gain de temps et exploitants valorisés

Concernant le travail des exploitants, l'entreprise fait un constat simple : la mise en place du planning prévisionnel par informatique a permis d'automatiser les tâches les plus fastidieuses. Le gain de temps est significatif. **« Dans le passé, nous finalisons les tournées vers 19 h, « la tête dans le guidon », se rappelle Pascal Lesueur. Aujourd'hui, à 16h30 c'est terminé, les papiers sont rangés. Nos exploitants sont moins stressés et plus rentables. »**

Un second constat s'impose : alors qu'auparavant, il fallait à un exploitant de longues années pour être efficace, quelques semaines suffisent désormais pour être opérationnel. « Nous avons embauché un jeune homme récemment. Après deux semaines, il proposait déjà des tournées ! Quant aux conducteurs, ils apprécient d'avoir un plan précis. On ne les appelle plus pour ajouter une livraison en cours de tournée. »

Tout le monde gagne à automatiser le planning, le calcul des coûts, la gestion des retours d'information aux clients... Les exploitants réalisent un travail à plus forte valeur ajoutée, « un travail de finition », selon la directrice administrative. Ils peuvent se concentrer sur la qualité du service au client. Leurs rapports avec les chauffeurs s'en trouvent améliorés. Urios, un optimisateur de rapports humains ?