

Une solution machine to machine guide un transporteur valaisan

L'entreprise familiale Berthod Transports basée à Sion ne diffère pas de tant d'autres transporteurs. Sauf qu'elle est plus efficace que la plupart de ses concurrents: depuis six mois, elle s'est dotée d'un système de logistique basé sur GPS.

À PREMIÈRE VUE, les camions de Berthod Transports sont les mêmes que ceux d'autres transporteurs mais, en jetant un coup d'œil dans l'habitacle du conducteur, on découvre un boîtier ressemblant à un émetteur/récepteur, qui fait toute la différence.

Il s'agit d'un ordinateur de bord comprenant un récepteur GPS et un modem de téléphonie mobile transmettant en permanence les données concernant la position et l'état du véhicule via GPRS ou SMS au serveur central de l'entreprise à Sion. Il fait partie d'une solution ultramoderne basée sur la technique de la téléphonie mobile. «En Suisse, seulement trente entreprises environ ont opté à ce jour la solution C-Track.

Elles sont 4500 dans le monde», explique Raphael Greppin, directeur de Logifleet.

L'entreprise lausannoise est spécialisée dans la gestion de systèmes de parc automobile et coopère étroitement avec Orange. Son pendant chez Orange est Patrik Jud, responsable des solutions dites de machine à machine où deux dispositifs communiquent par le biais du

réseau sans fil et échangent des données sans qu'une intervention humaine ne soit nécessaire.

Toutes les informations sont disponibles en temps réel

La solution de Berthod Transports connecte l'ordinateur de bord du véhicule via le réseau de télé-

Le nombre de kilomètres parcourus a été réduit de plus de 5%.

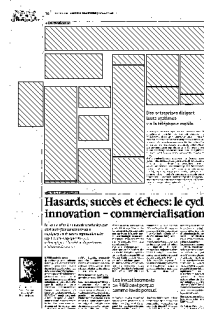
phonie mobile d'Orange au serveur central de l'entreprise où un logiciel traite les données de chaque véhicule et les fait apparaître sur une carte de l'Europe. Ainsi, le responsable chez Berthod Transports voit sur son écran où se trouve chaque véhicule à chaque instant, dispose de chiffres actuels concernant les kilomètres parcourus, les temps de travail des chauffeurs et connaît la distance à parcourir jusqu'au client - lui permettant de renseigner celui-ci précisément sur le moment où la marchandise sera livrée ou empor-

tée. Toutes les informations sont regroupées automatiquement sous forme de rapports et constituent la base de facturation de Berthod Transports.

Pour que le système fonctionne impeccablement et en temps réel, la solution technique doit être stable et la couverture du réseau du fournisseur de téléphonie mobile parfaite. La transmission des données se fait soit via GPRS, soit via SMS. Berthod Transports a choisi le GPRS mais peut à tout moment opter pour les SMS.

Plus de productivité, moins de trajets effectués à vide

Pour Xavier Berthod, responsable exploitation, la solution de Logifleet et d'Orange est devenue en six mois un instrument de planification indispensable. Il connaît toujours la position de tous ses véhicules et peut distribuer et exécuter les commandes d'une manière beaucoup plus ciblée. «Nous atteignons plus rapidement nos clients et évitons en même temps un grand nombre de trajets à vide coûteux. En outre, nous sommes en mesure de charger nos



camions plus efficacement et d'optimiser ainsi leur rendement.» M. Berthod signale que la productivité s'est accrue et l'efficacité a été renforcée.

Il avance également des chiffres: son entreprise est maintenant capable de transporter 60 palettes de plus par semaine et en même temps, le nombre de kilomètres parcourus a été réduit de plus de 5%. Sur un nombre total de 1540000 kilomètres par année l'économie est tout de même équivalente à plus de 75000 kilomètres.

Un retour sur investissement positif après douze mois

Patrik Jud n'est pas du tout étonné de ces chiffres. «Nous avons fait les mêmes expérien-

ces avec différents clients. Il faut pourtant remarquer qu'au début, un certain scepticisme prévaut en raison de l'investissement et des adaptations indispensables des procédures internes et de la méthode de travail des employés.» Xavier Berthod, qui a effectué le calcul des coûts et des investissements pour son entreprise, confirme ces dires.

Après six mois de mise en place de la nouvelle solution logistique, il est très optimiste. Il pense qu'en douze mois, l'intégralité des coûts d'investissement peut être rentabilisée. La solution de technologie de pointe comporte également un autre avantage: «Si un client dispose de deux offres et que

nous lui exposons notre solution logistique, c'est presque toujours notre entreprise qui obtient la commande.» ■



RETO WITWER
Manager Business
Partners
& Data, Orange.