

Meudon, le 22 janvier 2014

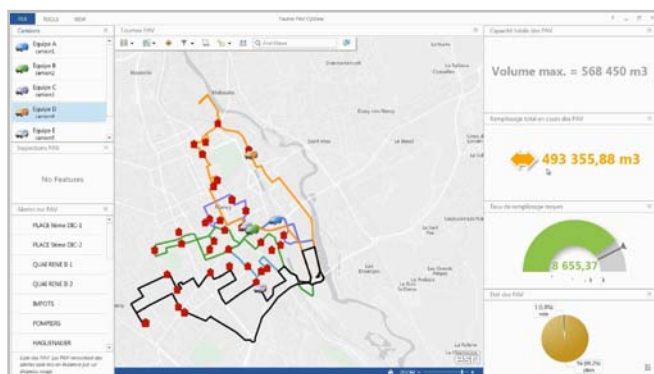
Les professionnels de la propreté étendent les usages de la Carte

**Compte rendu de la conférence consacrée
à "L'information Géographique appliquée aux métiers de la propreté"
organisée par Esri France le 18 juin 2013.
- rédigé par Hubert d'Erceville -**

L'information géographique devient le nouvel outil métier des professionnels de la propreté : hier pour gérer les tournées de ramassage, demain comme outil intégré de gestion commerciale, financière ou de facturation. L'intégration de la carte dans le système d'information de l'entreprise, de la production jusqu'au GPS embarqué en cabine, multiplie les nouveaux usages. Revue de détail.

Peut-on encore organiser des tournées de collecte d'ordures ménagères sans système d'information géographique (SIG) ? Certes oui, mais cela n'est pas vraiment aussi efficace. Ni pour optimiser les trajets, ni pour maximiser les tournées, ni pour suivre les consignes de sécurité, ni pour respecter les règles de circulation. La plupart des professionnels réunis par Esri le 18 juin 2013 à Paris lors d'une journée dédiée à "L'information Géographique appliquée aux métiers de la propreté" en sont convaincus. D'autres voient déjà plus loin, à l'image de Coved (Groupe Saur), Veolia Propreté, Eurobios, Sabatier Géolocalisation ou Nokia qui planchent sur de nouvelles fonctions, accessibles aux non-informaticiens et aux non-géomaticiens, pour intégrer la cartographie numérique au système d'information de l'entreprise : pour la prospection commerciale, la facturation individualisée, la planification embarquée ou le calcul 2D/ 3D en temps réel.

Une vision nouvelle du métier et des usages



Premier exemple chez Veolia, où la démarche SIG se globalise au sein du système d'information d'entreprise. Ici les fonctionnalités cartographiques et les composants ArcGIS intègrent le projet de refonte de Diva, l'outil maison de gestion et d'exploitation pour la collecte des déchets. Avec une migration des applications sous .net (Microsoft), de nouvelles technologies de développement et une méthodologie

projet sous Agile. Pour **Jérémy Sandrin, chef de projet cartographique** (optimisation et traçabilité) **chez Veolia Propreté à Nanterre, (Ile-de-France)**, « le SIG apporte une vision nouvelle du métier. À

l'usage, ces nouveaux outils améliorent la prospection commerciale, l'exploitation et l'analyse des prestations ». L'interface homme machine (IHM) est particulièrement soignée et offre une plus grande visibilité aux agents de planning et logisticiens qui organisent tous les jours les tournées de collecte. « Auparavant, le trajet des tournées était étudié sans recourir à des notions géographiques ou cartographiques. Maintenant, il apporte un éclairage nouveau au travers de cartes 2D/3D sur les plannings du personnel et les parcours des véhicules de collecte ». La mise en place du projet est opérée selon la démarche POC (Proof of concept). Les bases ont été réalisées en 10 jours avec un expert Esri en régie dans les locaux de Veolia, avec une démarche d'amélioration continue des outils. D'autres fonctionnalités, accessibles à tous les métiers, sont prévues, comme le calcul des émissions de CO2 et de l'écotaxe (obligatoire fin 2013), la proposition de planning des tournées par isochrones, l'analyse spatiale pour la prospection commerciale.

Le retour sur investissement comme argument commercial

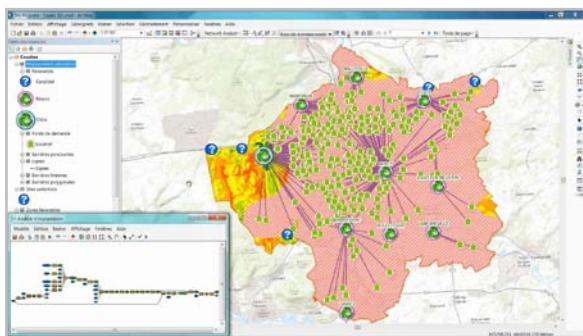
Second exemple chez Coved (Groupe Saur) qui exploite depuis quelques années son application « Opale » de gestion des tournées pour le ramassage des ordures ménagères. Là aussi, « *il s'agit d'abord de répondre aux obligations contractuelles de fournir les plans de tournées et d'optimiser les parcours* », note **Claude Rouche, Directeur métiers Propreté & Ingénierie à la DSI du Groupe Saur**. Le SIG est aussi utilisé à des fins de prospection commerciales pour répondre à des appels d'offres. « *D'abord, parce qu'une bonne carte est plus parlante qu'un long discours, et que la mesure du retour sur investissement est le*



meilleur argument commercial car la gestion optimisée des tournées fait gagner du temps et du carburant ». Les cartes sont aussi travaillées en géolocalisation avec le système Masternaut : le SIG est alors embarqué sur un GPS intelligent issu d'Opale pour piloter le machiniste sur le parcours. « C'est très utile pour former et informer rapidement les chauffeurs ou piloter à distance les remplaçants ».

Oui ! Et **Jezebel Vittori, Directrice de la communication d'Eurobios** le confirme: « *le SIG apporte des gains en terme de maîtrise des coûts, de réactivité face aux changements du territoire, de protection de l'environnement* ». Cet éditeur de progiciels, spécialiste de la résolution des problèmes liés aux systèmes complexes, diffuse « Waste Optimiser » et « Operations Planner » auprès des services de la collecte des déchets pour les collectivités locales. Ces solutions basées sur ArcGIS répondent à des problématiques opérationnelles intégrant des paramètres de plus en plus complexes : le poids des bacs, les zones de demi-tour autorisé, la collecte unilatérale, la composition des équipes, la saisonnalité, ... Le trajet est calculé sur ces bases et restitué avec des indicateurs de performance : kilomètres parcourus, temps de travail, points réels de collecte, consommation, efficacité,...« *À l'avenir, la redevance au poids va progressivement devenir obligatoire, prévoit Jezebel Vittori. Le client payera alors selon l'information du bac à trier. Ce travail est déjà opéré sur les points à collecter, il sera donc simple de faire le lien avec une base de données des usagers et aboutir à une facturation individualisée.* »

5 engins suffisent, là où il en fallait 7 auparavant



La solution « EPI » mise au point par Sabatier Géolocalisation complète ce processus. Modulaire, elle se plie à divers contextes métier, possédant chacun ses spécificités. Pour **Eric Vieux-Combe** aussi, **Directeur Général de Sabatier Géolocalisation**, le retour sur investissement est rapide. « Une fois les calculs d'itinéraires établis, l'application est embarquée dans les camions de ramassage avec un GPS qui

guide le chauffeur sur le terrain, indique les changements de direction, le côté du ramassage ». Exemple pratique à la Communauté des 17 communes de l'Aggloprovence Salon et Berre l'Étang qui exploite l'application depuis deux ans pour améliorer la circulation des camions : aujourd'hui 5 engins suffisent à réaliser toutes les tournées, alors qu'il en fallait 7 auparavant.

Au cœur du dispositif, les opérateurs doivent intégrer des données sans cesse plus précises, comme par exemple la hauteur des ponts, les limites de vitesses ou de poids, les restrictions de transport des matières dangereuses, ...C'est le challenge de Nokia/Navtech et de son nouveau service « Here » (here.com) qui inclut aussi des données historiques et statistiques relatives au trafic routier. « Peu indispensables pour éviter un embouteillage ponctuel en direct, admet **Pascal Boyeau, directeur marketing chez Here Enterprise Europe du Sud**, mais très pratique pour planifier à l'avance les rotations selon les pics de circulation horaire, quotidienne, hebdomadaire ou annuelle ».

La qualité des données est aussi indispensable pour positionner le client très précisément : la qualité des adresses proposées par Here est ponctuelle, leur positionnement est donc exact. Mieux encore : Here intègre les polygones des codes postaux pour réaliser des études de marché, mesurer l'efficacité d'un service, mettre en place un géo-décisionnel ou faire du géomarketing. Autant de nouvelles fonctions qui feront rapidement gagner du temps aux opérateurs et aux prestataires. Pour eux, l'information géographique est devenue la clef de leur rentabilité.

A propos d'Esri France

Créé en 1988, Esri France est le seul distributeur et représentant officiel d'Esri dans l'Hexagone et dans plusieurs pays francophones. **Bénéficiant des solutions les plus avancées, la société accompagne les organismes et les entreprises** souhaitant exploiter au mieux la dimension spatiale dans leurs organisations.

Composées d'experts reconnus, les équipes d'Esri France placent le client au centre de leurs préoccupations. Ses 8 agences régionales ou encore ses centres de formation destinés aux utilisateurs débutants ou expérimentés en sont la preuve.

Chaque année, l'entreprise organise la Conférence Francophone Esri, réunissant plus de 2 000 professionnels de la géomatique. Cette grande communauté est également animée lors de séminaires régionaux et thématiques, et ce, tout au long de l'année.

Avec plus de 180 salariés, Esri France est, par le nombre de ses clients et son chiffre d'affaires, le premier fournisseur français de SIG. Sa force réside aussi dans son réseau de partenaires spécialisés, proches et compétents sur lequel elle s'appuie.

Esri est par ailleurs le précurseur et le leader mondial des SIG.

OXYGEN

Noémie Diaz de Cerio / Sandrine Mahoux

Tél. : 01 41 11 35 41

noemie@oxygen-rp.com

Esri France

Jean-Michel Cabon

Tél. : 01 46 23 60 66

jmcabon@esrifrance.fr