



**Augustin Gueldry,**  
Responsable  
transport  
et logistique  
de WIV France



Une plate-forme  
de massification  
de 2.500 m<sup>2</sup> en  
banlieue parisienne.

# WIV Du producteur au consommateur

Groupe familial d'origine allemande, WIV est numéro 1 mondial dans la vente de vins aux particuliers. Cette activité, qui implique la livraison à domicile d'un produit fragile et convoité, réunit de multiples contraintes.

38

**L**ivrer du vin à domicile impose de surmonter maintes difficultés : sensibilité à la casse, respect des températures, vol et marché parallèle, contraintes douanières avec une gestion administrative assez lourde, prise de rendez-vous systématique chez les particuliers et récupération du règlement à la livraison. « Une vraie logistique à challenges, commente Augustin Gueldry, Responsable transport et logistique de WIV France, avec en prime une clientèle très diffuse sur le territoire et des tournées assez complexes à organiser. »

## Une plate-forme de massification de 2.500 m<sup>2</sup>

En France, les 400 vendeurs de la société WIV (vins et spiritueux) ont un seul objectif : décrocher un rendez-vous pour proposer à la dégustation une sélection de vins de qualité. Si le client est convaincu, le vendeur déclenche la commande. « Nous disposons d'environ 500 références en catalogue, explique Augustin Gueldry. Ce sont en majorité des vins français, allemands et du nouveau monde. Mais nous

avons également des alcools, des spiritueux plus inhabituels et plus rares, ainsi que des foies gras et du chocolat. » Après la vente, les produits sont acheminés sur l'entrepôt WIV en région parisienne, une plate-forme de massification de 2.500 m<sup>2</sup> qui gère jusqu'à 3 millions de cols par an, soit environ 6.000 à 7.000 palettes. Tous les flux nationaux ou d'Europe du Sud y transitent directement. En revanche, tout ce qui arrive des autres régions du monde passe par l'Allemagne, sur une plate-forme logistique de 100.000 m<sup>2</sup> complètement automatisée. Selon les années, elle traite de 20 à 30 millions de cols à embouteiller. Sa capacité de stockage de 10 millions de bouteilles est destinée à « arroser » le marché intérieur allemand et l'export. Tous les flux d'outre-Rhin sont acheminés en lots complets. Par contre, les produits français remontent des régions de production par des collectes régulières, puis des tractions hebdomadaires vers Paris.

« La qualité de la relation avec la clientèle est essentielle. D'où la nécessité d'instaurer des partenariats solides et durables avec nos transporteurs locaux. Cette relation suivie avec des professionnels du

transport en qui nous avons confiance nous permet d'une part de limiter les risques et d'autre part de rassurer nos clients qui apprécient d'avoir toujours le même livreur ». Au plan informatique, les commandes sont regroupées par secteur géographique en fonction du point de livraison ; après quoi, le système édite tous les documents (livraison, douane...) d'accompagnement de la commande. « Comme le traitement physique s'effectue au niveau de la référence produit, nous avons fait le choix, pour des raisons d'image, de ne pas l'identifier par codes-barres. Cela peut paraître à contre-courant de ce qui se fait en matière de traçabilité, mais notre système actuel est suffisamment fiable pour nous permettre de nous en passer. Chaque caisse et chaque bouteille porte en clair une référence que l'on retrouve dans le système d'information et sur les produits. L'entrepôt étant agréé, nous avons pour obligation de pouvoir fournir pour chaque bouteille traitée, la provenance, la date d'entrée dans le dépôt, la date de sortie et le destinataire final. C'est la fiabilité dans la préparation de commandes qui nous permet d'obtenir un écart négligeable entre le stock théorique et le stock réel au moment de l'inventaire ».

Un petit  
Pomerol  
Château de la  
Providence 93



**« La qualité de la relation avec la clientèle est essentielle. D'où la nécessité d'instaurer des partenariats solides et durables avec nos transporteurs locaux. »**

## Un nouveau prestataire

Atypique et exigeante, la logistique du vin aux particuliers peut, à de nombreux égards, servir de modèle aux sites marchands qui doivent faire parvenir des objets fragiles et coûteux à des cyber-consommateurs européens. Sans faire appel à des technologies très sophistiquées, les recettes de WIV sont simples et reposent sur de l'organisation et du bon sens. La responsabilisation des équipes et l'implication des transporteurs dans la relation avec les fournisseurs et les clients constituent l'une des clés de voûte du dispositif. Le Groupe WIV réalise un chiffre d'affaires supérieur à 500 millions d'euros, environ 45 % en Allemagne, et le reste en Europe, aux Etats-Unis en Asie et en Australie. Le groupe est déjà présent dans 25 pays. En France, à travers ses filiales Pierre Laforest et Ferdinand Pieroth, il devrait atteindre en 2006 un chiffre d'affaires de plus de 40 millions. De plus, depuis cette année, WIV propose ce service de livraison à domicile en France à toute société souhaitant livrer ses clients par ce biais. **JPG**

Pays-Bas

Belgique

France

Ile de France

Nord Pas de Calais

Seine-Maritime

PACA

**Les Plates-Formes logistiques  
au coeur de vos marchés**

100 000 m<sup>2</sup>



Rotterdam

30 000 m<sup>2</sup>



Willebroek

32 000 m<sup>2</sup>



Longueil Ste Marie - 60

48 000 m<sup>2</sup>



Bonneuil en France - 95

32 000 m<sup>2</sup>



St Ouen l'Aumône - 95

22 700 m<sup>2</sup>



Miramas - 13

15 500 m<sup>2</sup>



Tigery - 91

57 000 m<sup>2</sup>



Châtres - 77

11 000 m<sup>2</sup>



24 000 m<sup>2</sup>



Dourges - 62

32 800 m<sup>2</sup>



Houplines - 59

49 000 m<sup>2</sup>



Le Havre - 76

32 000 m<sup>2</sup>



St Vigor d'Ymonville - 76

St Quentin Fallavier - 38