



# Une logistique qui cultive la variété

Plantes et fleurs sont des produits vivants, périssables et particulièrement fragiles qui supportent mal les variations de température.

Si dans les rayons jardinerie ou les magasins spécialisés, elles côtoient des produits manufacturés, toutes les précautions sont à prendre pour les y amener, en particulier lors du transport.

Les contraintes liées à ces produits sont appréhendées via des circuits d'approvisionnement et de distribution très divers selon les acteurs...

# 30 000

*personnes*

*...un seul*

*objectif*

Partout en Europe, les collaborateurs de Wincanton, leader en solutions logistiques, partagent les mêmes valeurs d'innovation et d'excellence opérationnelle. Orientés vers une écoute approfondie du client, ils interviennent quotidiennement sur l'ensemble de la Supply Chain et conçoivent des solutions qui permettent aux entreprises de se recentrer sur leur cœur de métier.





©DR



ertains spécialistes de la fleur coupée ont développé des circuits de distribution adaptés au marché international de la

fleur. Les circuits de distribution des jardinerie sont quant à eux plus variés. Chacun s'adapte à sa façon à la contrainte n°1 des plantes et fleurs, produits vivants frais et fragiles, qui supportent mal le stockage et le transport. Et à ce titre, quand les réseaux de distribution comportent des centres logistiques, ce sont des plates-formes de cross-docking, pour réduire les stocks au minimum et accélérer les flux. En général, la livraison directe du producteur au magasin est privilégiée.

### Mignonne, allons voir si la rose...

Avec Aquarelle.com, qui livre ses clients finaux en direct, et Monceau Fleurs, qui fournit un réseau de magasins, intéressons-nous d'abord à la logistique de la fleur coupée. Elle apparaît déjà épanouie. Les progrès techniques et logistiques font mentir le poème de

Ronsard Mignonne, allons voir si la rose où « *une telle fleur ne dure que du matin jusques au soir !* ». La rose est le produit-phare des fleuristes. Chez Aquarelle.com, elle représente 25 à 30 % des ventes, tandis que Monceau Fleurs l'inclut dans son trio de tête avec le chrysanthème et le lys. Et comme les autres fleurs fraîchement cueillies, la rose peut tenir dix à quinze jours depuis le moment où elle est coupée, grâce aux soins apportés.

L'objectif est d'offrir au client final la qualité et la durée de vie les plus grandes. Aquarelle.com donne l'exemple d'une rose du Kenya. Cueillie le dimanche matin, elle est expédiée par avion à Amsterdam où elle arrive au petit matin le lundi. Elle atteint la principale plateforme d'Aquarelle.com, la manufacture de Brasseuse dans l'Oise, dans la nuit du lundi au mardi, vers quatre heures du matin.

### Fraîcheur optimale

Aquarelle.com et Monceau Fleurs ont tous deux contourné à leur façon le circuit traditionnel de l'approvisionnement en fleurs pour gagner en fraîcheur. La Hollande est la plaque tournante du marché mondial de la fleur. Aalsmeer, situé à une vingtaine de kilomètres de la capitale néerlandaise, est le plus grand marché aux fleurs d'Europe.

Aquarelle.com a un acheteur en

« *Nous gagnons deux à trois jours quand nous livrons nous-mêmes le client final depuis nos plates-formes logistiques : un jour de gagné sans passer par Rungis, un en évitant l'étape du magasin.* »

Philippe Detournay

relation avec les intermédiaires et importateurs qui travaillent de façon centralisée depuis Aalsmeer ou au cadran de Westland, autre marché important de la fleur aux Pays-Bas, sans passer par les grossistes de Rungis. Philippe Detournay, Directeur logistique d'Aquarelle, explique : « *Nous gagnons deux à trois jours quand nous livrons nous-mêmes le client final depuis nos plates-formes logistiques : un jour de gagné sans passer par Rungis, un en évitant l'étape du magasin.* »

Seuls 5 % des produits du fleuriste sur Internet viennent du premier marché aux fleurs de France, Hyères, et donc des producteurs du Sud de la France et de l'Italie, car « *la production, en relativement faible quantité et saisonnière, n'est pas assez satisfaisante pour notre type d'activité.* »

Aquarelle a prévu de livrer 650.000 à 680.000 bouquets en France cette année, 50.000 en Belgique, Hollande et Allemagne et 80.000 en Espagne. Le chiffre d'affaires du groupe s'est élevé à 23 M€ en 2006.

### Relation directe

Monceau Fleurs a franchi une étape supplémentaire il y a cinq ans. Le réseau de franchise créé en 1998 s'est alors installé en Hollande avec une plateforme d'achats et logistique qui lui a permis de supprimer les intermédiaires qui dominent le marché néerlandais. La relation

## Un suivi scrupuleux de la fraîcheur

Tracer la fleur est nécessaire pour garantir sa fraîcheur. Chez Monceau Fleurs, un code-barres est apposé sur tous les produits qui entrent sur la plate-forme logistique. Il comprend des informations sur la nature du produit, sa qualité, sa taille, sa date d'entrée. Ce code-barres est scanné à l'expédition. Le système d'Aquarelle.com horodate le bouquet lorsqu'il est pré-assemblé. Le lendemain dans l'après-midi, tout bouquet encore en stock est détruit. CC



Magasin Monceau Fleurs à Paris, boulevard Raspail.

©CC

## Bien gérer les fêtes

Les fêtes que sont le 1<sup>er</sup> mai, la Fête des Mères, la Saint-Valentin, la Toussaint et ses chrysanthèmes, Noël et ses sapins, quintuplent, voire décuplent, l'activité. La fête du 1<sup>er</sup> mai a représenté cette année pour Monceau Fleurs deux millions de brins et 500.000 pots de muguet vendus. Il n'y a pas plus éphémère puisque tout se vend quasiment en un jour. En amont, afin d'optimiser les stocks, le transport n'a été échelonné que sur trois jours de livraison. Grâce à sa toute nouvelle plate-forme logistique du Mans, Aquarelle.com est prêt pour la fête des mères, une partie des bouquets passant par la première et l'autre par la seconde. CC



©CC

directe qui existe alors entre le producteur et la centrale d'achats réseau de franchise nécessite une maîtrise parfaite de la logistique. « *Notre volume d'achat élevé – 25 à 28 M€ en fleurs coupées – soit plus qu'un grand de la distribution comme Carrefour, nous a permis de sauter les deux étapes que sont l'exportateur hollandais qui achète des produits locaux ou importés et le grossiste de Rungis. Cela nous fait gagner trois à quatre jours en fraîcheur de fleur* », souligne Sébastien Bachelard, Responsable à la centrale d'achats de Monceau Fleurs. Autres avantages de cette pratique : la maîtrise des coûts et donc la possibilité de stabiliser les prix malgré une hausse des coûts du transport relative à l'augmentation du prix de gasoil et des coûts sociaux. Elle permet également de maîtriser la qualité de la production. La centrale a ainsi signé des contrats à l'année avec des producteurs, notamment pour les roses du Kenya, lui octroyant d'autant plus facilement le stade de floraison souhaité. « *Si nous voulons des orchidées avec trois fleurs ouvertes et trois boutons, nous les obtenons* », illustre le responsable.

### En flux tendus sur les plates-formes

Les deux fleuristes se font livrer de Hollande par des transporteurs néerlandais spécialisés dans la fleur coupée. Monceau Fleurs dessert ses magasins depuis sa plate-forme de cross-docking à Orly. La centrale d'achats de Monceau Fleurs passe ses ordres en fonction des commandes reçues des magasins sur le site Internet du groupe en jour A, le système d'information ayant été développé en interne. La livraison s'effectue en jour C, le matin ou l'après-midi, selon la localisation du magasin. L'expédition est réalisée par quelques trans-

porteurs multi produits français capables de traiter les produits frais que sont les fleurs, comme TFE, Sotradis ou le réseau de distribution frigorifique STG. De son côté, Aquarelle.com livre les clients finaux au départ de Brasseuse et depuis début mai, du Mans, pour faire face à la croissance de l'activité. Comme Monceau Fleurs, le vendeur à distance travaille en flux tendus sur ses plates-formes. A Brasseuse, les 70 fleuristes d'Aquarelle.com composent les bouquets à partir de bouquets pré-assemblés par une première équipe tôt le matin, puis pickés en fonction des livraisons à effectuer. « *Le soir, il ne reste plus que 20 % de ce qui est arrivé le matin*, précise Philippe Detournay. *Notre gestion des stocks – jamais plus de deux jours pour les fleurs – se fonde sur un système d'ordonnancement optimisé. En amont, nos prévisions s'appuient sur l'historique des ventes et... le feeling. En cas de rupture de stock, nous sommes livrés en fleurs six fois par semaine, ce qui permet de rectifier le tir rapidement. En cas de stock trop important, nous pouvons orienter les ventes via notre site Internet. Nous avons peu de pertes : 4 à 5 % de notre volume. Nos flux sont aussi tendus pour les plantes. L'approvisionnement a lieu deux à trois fois par semaine et l'expédition dans les deux à trois jours qui suivent.* »

### Attention, fragile !

La plus grande difficulté, tant sur la plate-forme que dans le transport, est d'avoir une température et un taux d'hydratation adaptés à chaque fleur et à chaque plante. D'autant que les espèces supportent plus ou moins bien les changements de température. Les fleuristes sont donc obligés de jongler avec différentes contraintes : une plante exotique se conserve à plus de 18° tandis que 5 à 6° est idéal pour stopper momentanément

## La plaque tournante hollandaise

Les Pays-Bas dominent le marché mondial des fleurs et plantes ornementales, à l'import comme à l'export. Ils importent 900 M€ de marchandises, essentiellement des fleurs coupées et des feuillages (d'après l'Ambassade de France aux Pays-Bas, note publiée en janvier 2007 sur les chiffres consolidés 2005). La production domestique s'élève à 4,8 Md€, les exportations et ré-exportations, à 5,4 Md€, soit plus de la moitié des échanges mondiaux. La France représente 13 % des exportations, en 3<sup>e</sup> position derrière l'Allemagne et le Royaume-Uni. Les Pays-Bas comptent environ 1.100 exportateurs, dont une quarantaine assurent la moitié de la valeur des exportations néerlandaises de fleurs coupées. CC

l'évolution de certaines fleurs et en réserver le fruit au client final. Or, 1.000 à 1.200 références de fleurs et plantes transitent chaque jour par le site Monceau Fleurs d'Orly. La plate-forme a donc plusieurs zones, avec différentes chambres froides, plus une zone de travail à température ambiante de 18 à 20°. Après le regroupement par palette des produits à livrer en magasins, Monceau Fleurs a choisi de les transporter à une température dirigée de 5 à 6°. Toutefois, les produits qui le nécessitent sont conservés dans des cartons isothermes dont la mousse dégage de la chaleur par procédé chimique.

Si le transport jusqu'aux plates-

« *Tendre vers une logistique des produits vivants à destination de certains magasins, le cross-docking étant un axe de développement important.* »

Eric Wilmots

formes d'Aquarelle.com se fait en vrac, à température dirigée, chauffée en hiver contre le gel, ou refroidie en été, la température s'élève tout au long de la chaîne logistique : les produits sont en général livrés par camion à 3-4° avant d'arriver dans la zone de stockage la nuit à 6°. Et les ateliers de production à 12°-14° offrent aux fleurs une première phase d'ouverture.

### Voyage en classe économique

En aval, le spécialiste de la vente de bouquets via le Net a opté pour le transport express et emploie Chronopost, France Express et TNT Express. La livraison pour une commande passée le matin en région parisienne se fait dans l'après-midi ou la soirée. En province, toute commande passée avant 17 h est livrée le lendemain matin, selon le souhait de l'expéditeur. Seuls 5 à 7 % des bouquets doivent être représentés une seconde fois par le livreur, le destinataire n'étant pas forcément disponible. Le point noir reste l'absence de régulation de température. « *La température dirigée serait hors de prix alors que nous facturons la livraison 9,80 € au client*, indique Philippe Detournay. *Nos bouquets voyagent en classe économique, mais avec le maximum de précautions possible, notamment un conditionnement optimisé grâce au pot fraîcheur.* » Ce dernier hydrate les fleurs, encore très fraîches au départ de la plate-forme, pendant le transport et elles poursuivent leur épanouissement. Ce pot garantit aussi une étanchéité totale contre le risque de renversement sur d'autres colis.

### La logique de proximité domine

L'activité logistique s'adapte naturellement aux saisons des fleurs. Ainsi, la pivoine représente une part importante du chiffre d'affaires de Monceau

Fleurs durant un mois, de même que les plantes à massifs arrivent en force au printemps. Les conditions météorologiques ont aussi beaucoup d'influence sur le comportement d'achat, impliquant en amont une réactivité à toute épreuve. En outre, la logique de proximité entre producteur et magasin domine, toujours dans l'optique de maximiser la fraîcheur des produits. La plate-forme Monceau Fleurs d'Orly ne traite qu'une partie de la production française vendue en magasin : celle qui provient essentiellement du Midi, de la Bretagne et de quelques mono producteurs de la région parisienne. Elle n'y transite que pour les magasins du Centre, du Nord et de l'Est. Ainsi, une tournée sera organisée au départ d'un producteur niçois pour les magasins du Midi de la France.

### Trois circuits en jardinerie

Côté jardinerie, la livraison directe des plantes et fleurs est fort répandue, celle des autres produits est variable. Botanic et Gamm Vert possèdent une logistique centralisée pour les produits non vivants. Objectif commun : détenir un stock tampon pour subvenir aux besoins des magasins.

Botanic dispose d'un unique entrepôt, installé à Saint-Vulbas dans l'Ain depuis fin 2006, au barycentre de ses 53 magasins français et cinq italiens. Eric Wilmots, Responsable logistique de Botanic, affirme « *tendre vers une logistique des produits vivants à destination de certains magasins, le cross-docking étant un axe de développement important.* » Le nouvel entrepôt de 18.000 m<sup>2</sup> comprend deux cellules de stockage et une cellule de distribution. Cette aire de cross-docking est destinée aux plantes, transportées sous température dirigée et certains produits d'animalerie,



©CC

les engrais ou la décoration d'intérieur. Plus de la moitié du volume – soit 100.000 palettes par an – est composé de produits d'importation, essentiellement livrés en conteneurs par barges fluviales depuis Fos. Des projets d'approche ferroviaire depuis Anvers et Le Havre également sont à l'étude. Les produits sont gérés en stockage dynamique (i.e. sans zone réservée à un type de produit). Les caristes communiquent par radiofréquence avec le système interne de gestion de l'ordonnancement des tâches. Les magasins sont livrés deux à trois fois par semaine, selon des tournées planifiées « *fondées sur le cerveau humain et la régularité* », précise Eric Marins également Responsable logistique de Botanic.

## La diversification lisse l'activité

La logistique de Gamm Vert repose sur six plates-formes régionales. La plate-forme Gamm Vert Ouest, à Loudéac, gère les approvisionnements de 134 magasins Gamm Vert sur huit départements, plus 166 livres-services agricoles destinés aux professionnels de l'agriculture. Après passage de leur commande par EDI, les magasins sont livrés une fois par semaine en J+2, essentiellement sur stocks, parfois en cross-docking pour les produits à faible volume. Les dix univers gérés, du jardin aux produits d'élevage, en passant par le bricolage et leurs sous-familles, permettent de lisser l'activité logistique et celle des magasins. Ils représentent 8.000 à 9.000 références : nationales négociées par la centrale d'achats Gamm Vert, ou locales, achetées par la plate-forme. Son directeur, Eric Henrion, note que « *les références étant souvent saisonnières, une référence peut occuper un emplacement de classe A pendant 5 mois, C le reste de l'année ou même disparaître.* »

Plantes sur Rolls dans l'entrepôt Scofel de Rungis (Groupe Auchan).



Au départ de la plate-forme régionale de groupage, jusqu'à 15 magasins sont livrés par tournée en camion complet. Au total, 2.000 véhicules par an approvisionnent les magasins. Le logiciel Renoir, déployé par la maison mère de Gamm Vert, Invivo, ventile les missions des préparateurs équipés de termi-



naux radiofréquence en fonction des zones du bâtiment de 8.000 m<sup>2</sup>. Ils disposent de chariots à deux contenants, pour les produits lourds et légers. Chez Jardiland, la livraison directe des magasins par les fournisseurs reste privilégiée. Même démarche chez Vive le Jardin. Xavier Picheret, Responsable de projet logistique de cette enseigne, indique néanmoins « *être en phase d'appel d'offres afin d'intégrer une logistique centrale fournisseurs en 2008* ». Truffaut a quant à lui retenu Norbert Dentressangle et son entrepôt de Saint Germain-lès-Arpajon dans l'Essonne. Il n'a malheureusement pas souhaité nous en ouvrir les portes.

## Livrées avec les fruits et légumes

Auchan fait partie des grands distributeurs qui gèrent un rayon jardinerie. Les plantes et fleurs passent en général directement des stocks de l'horticulteur aux hypermarchés. Il a ouvert toutefois en octobre 2006 à Rungis une plate-forme fruits et légumes de 6.000 m<sup>2</sup>, dotée de 24 quais avec sas de chargement et d'un frigo spécialement dédié aux fleurs et plantes. Placée sous la direction de Bertrand Guély, cette plate-forme Scofel (Société de commercialisation de fruits et

légumes) vise à améliorer l'approvisionnement en fruits et légumes des 23 hypermarchés Auchan d'Ile-de-France. Ce site presté, qui gèrera à terme 80.000 tonnes de fruits et légumes par an, s'inscrit dans la démarche de qualité fruits et légumes entamée par Auchan. A Rungis, trois agréés Scofel sont en effet

chargés du respect scrupuleux des normes qualités définies par Auchan (et conformément aux normes de qualité européennes) pour les quelque 500 références de fruits et légumes. Les produits non conformes sont refusés en réception. Ils peuvent être repris directement par le transporteur, mis à la disposition du fournisseur ou détruits sur site (compacteur). Pour le moment, les plantes et fleurs, aux variétés plus étendues et aux critères plus complexes, ne font pas encore l'objet d'un suivi aussi draconien. Mais dans le cadre de la démarche de certification de service visée par la Scofel d'ici 2008, la rédaction de fiches par variété avec des photos est prévue. Leur présence sur la plate-forme permet aussi la massification des flux avec les fruits et légumes, dans le respect des conditions de température.

Les schémas logistiques sont donc aussi variés que les espèces florales et horticoles ! Si les livraisons directes sont encore largement favorisées, certains font des tentatives de massification de flux. Gageons que le paysage devrait progressivement changer d'ici peu au gré des réflexions en cours...

**Christine Calais  
et Cathy Polge**