

# WIV Une prestation au Top !

Fort de son savoir faire dans la livraison de vins aux particuliers, le groupe allemand WIV a développé en Allemagne et en France une compétence qu'il souhaite mettre à la disposition d'autres sociétés qui auraient besoin d'acheminer des produits fragiles avec un service de livraison aux particuliers très soigné, intégrant éventuellement du contre remboursement en divers modes de paiements.



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

**G**roupe familial d'origine allemande, WIV (Wein International AG) est spécialisé depuis plus de 50 ans dans la vente directe de vins aux particuliers. Il s'appuie pour ce faire sur une force de vente qui fait découvrir les vins à ses clients par des dégustations à domicile. Délivrant aussi des grossistes et des négociants, le groupe a réalisé un C.A. de 468,2 M€ en 2007 pour un effectif de 5.800 collaborateurs. Il distribue principalement des vins français, allemands et du nouveau monde dans 24 pays à travers plus d'une quarantaine de filiales commerciales. Ces dernières vendent sous des marques propres aux consonances soigneusement étudiées, comme par exemple Ferdinand Pieroth pour les vins allemands ou Pierre Laforest pour les vins de Bourgogne.

## Une logistique aval nationale

Les contraintes légales (taxes, régimes douaniers, etc.) restent très nationales, même au sein de l'Union européenne, de même que les goûts et les attentes des clients. Si bien que la logistique aval reste elle aussi essentiellement nationale. WIV dispose néanmoins d'un hub mondial automatisé de 120.000 m<sup>2</sup> en Allemagne par lequel transitent quelque 30 millions de cols par an pour l'export. En amont, les achats sont massifiés, de même que la mise en bouteille (le groupe achète du vin en vrac qu'il embouteille dans ses propres installations, notamment en Bourgogne et en Ile-de-France pour l'Hexagone). La maîtrise de l'embou-



Le vin, un produit très convoité.

teillage permet aussi au groupe WIV de proposer des bouteilles de formes variées à ses clients, un argument de vente supplémentaire dont peuvent user les commerciaux. De même, l'outil informatique, qui a été développé en interne, est mondial. Des développements internes, liés à la douane ou aux modes de commercialisation, le complètent.

## Un savoir faire tiré du vin

« Notre prestation est assez riche en raison des petites quantités par commande, de la préparation fortement au détail et du fait que nous avons beaucoup de bouteilles fantaisies : 40 à 50 formats divers dans notre entrepôt de Neuilly-Plaisance (93) », explique Augustin Gueldry, Responsable logistique et transport chez WIV France. Si bien que pour lui, la préparation de commande n'est pas mécanisable. Une autre particularité du métier de WIV est la livraison à domicile. « Nous avons acquis un grand savoir faire dans la livraison aux particuliers, poursuit Augustin Gueldry. Nous réalisons une prestation très complète avec des produits soumis aux droits de douanes, fragiles et sensibles au vol. Il nous arrive aussi de livrer à l'étage, de mettre les bouteilles en cave... Et autre spécificité : nos livreurs gèrent le contre-remboursement avec divers modes de paiement : espèces, chèques ou cartes bancaires. » C'est quand le groupe WIV a cherché des prestataires pour assumer ces tâches particulières en France et en Europe qu'il s'est rendu compte que l'offre existante se composait principale-



## TRI, PRÉPARATION DE COMMANDES, STOCKAGE ET CONVOYAGE

Découvrez ce que Vanderlande Industries peut faire pour vous:

[www.vanderlande.fr](http://www.vanderlande.fr)



ment d'acteurs locaux. Le groupe vinicole s'est donc mis à constituer un réseau en s'appuyant sur un grand nombre de prestataires. « *Nous développons de vrais partenariats avec nos prestataires dans une démarche long terme sur 10 à 20 ans. C'est ce qui nous permet d'apporter une culture de service sur mesure avec un personnel complètement externe* », souligne Augustin Gueldry.

### Travailler pour compte d'autrui

Il y a trois ans, les Allemands ont commencé à mettre leur savoir faire à disposition d'autres entreprises. Ce service pour compte d'autrui a été baptisé TOP pour Transport Organisations Partner. A présent, cette activité représente environ 20 % en Allemagne. De son côté, TOP France, la filiale qui gère le compte d'autrui de WIV France, est née en 2006 pour un démarrage en 2007. Elle s'appuie sur un réseau de 26 prestataires qui gèrent du vin et tous les produits destinés aux particuliers, qui peuvent être manutentionnés par une seule personne et qui sont transportables dans un fourgon de 7 à



La relation de confiance et de proximité avec le livreur est fondamentale.

10 m<sup>3</sup>. Les clients intéressés sont en premier lieu des vigneron et des acteurs du secteur vinicole (vente de vin par correspondance, par Internet). D'autres secteurs potentiellement intéressés sont le High-Tech, la décoration, les cadeaux, la vaisselle, la cristallerie... « *A titre d'exemple, en Allemagne, cette prestation est utilisée par des sociétés de produits de parapharmacie délivrés à domicile à des femmes après leur accouchement, illustre Augustin Gueldry. En raison de la massification et de notre structure plus légère, nous sommes moins chers que les messagers sur les petites quantités, de l'ordre de 1 à 10 colis par personne livrée. Nos délais de 5 à 10 jours sont certes moins rapides, mais ils sont plus fiables car nous nous assurons de la présence du particulier dès la première livraison par une prise de rendez-vous systématique.* » Au global, WIV France effectue 130.000 livraisons aux particuliers par an. L'objectif d'ici 2009 est de distribuer de 10.000 à 20.000 commandes par an pour compte d'autrui dans l'Hexagone. In vino veritas ! **Cathy Polge**