

solutions & applications

La logistique de l'Union Blasons de Bourgogne,



un nectar à consommer sans modération

Par Jean-Claude Festinger

Destination : les enseignes de la grande distribution et le marché traditionnel des cavistes et restaurateurs, en France comme à l'export... La nouvelle plate-forme de distribution de l'Union Blasons de Bourgogne à Beaune (21) est en mesure d'accueillir cinq millions de bouteilles de vins de Bourgogne appartenant à cinq caves coopératives indépendantes. Dans ces caves, comme sur la plate-forme logistique, cette Supply Chain viticole est pilotée par la suite logicielle Penta WMS d'Ingrif communiquant avec les PDA Motorola MC9090 et les PC industriels embarqués ID12 d'ID Services via un réseau WiFi centralisé, le tout installé et mis en œuvre par ID Services

Aujourd'hui, la Bourgogne, c'est une goutte d'eau dans un monde de vins ». Ainsi s'exprime Juliette Allain, directrice marketing de l'Union Blasons de Bourgogne, en comparant cette petite région viticole française à l'immensité de la production mondiale de vin. Pour atteindre une taille critique, pouvoir offrir des services au consommateur à la hauteur de la qualité de leurs terroirs, cinq caves coopératives autonomes se sont regroupées pour constituer la première plate-forme logistique de distribution des vins de Bourgogne. Implanté à Beaune, cet entrepôt livre chaque année 45 000 palettes renfermant 3 500 références de vins : ce sont tant des marques de terroirs dédiées au secteur traditionnel (cavistes, restauration) auquel sont proposées entre 500 et 1 000 références, et à l'export (entre 1 500 et 2 000 références), qu'une marque transversale (Blason de Bourgogne) réservée à la grande distribution (500 références environ). Ces cinq caves couvrent du nord au sud la totalité de la Bourgogne : La Chablisienne et ses vins blancs issus d'un seul cépage (le Chardonnay), les Caves Bailly Lapierre dont les Crémants offrent un fruité d'une grande élégance et des bulles d'une extrême finesse, la cave des Vignerons de Buxy distinguée par le Guide des Vins Gault Millau 2010 pour ses cuvées Montagny 1er Cru, la Cave des Hautes Côtes et ses Corton, Gevrey-Chambertin, Meursault, Nuits-Saint-Georges, et autres Pommard et Volnay, enfin les Vignerons des Terres Secrètes qui lancent sous l'appellation "Lieux dits" une gamme de cuvées en tirage

Les œnologues Blasons de Bourgogne, avec de gauche à droite : Alain Pierre (Vignerons de Buxy), Sébastien Sauvageot (Cave des Hautes-Côtes), David Delaye (Blason de Bourgogne), Sylvain Martinand (Caves Bailly Lapierre), Bertrand Chereil (La Chablisienne) et Georges Brichon (Vignerons des Terres Secrètes).

limité issues de parcelles au terroir très qualitatif, avec, au menu, deux prestigieux Saint-Véran, trois Mâcon blancs racés et un Mâcon rouge...

Une commande... Une livraison... Une facture unique...

« Anticipant sur l'importance du service et la capacité à répondre vite à la demande d'une clientèle toujours plus exigeante, ces caves ont mis en commun leurs fonctions transversales de support, notamment le marketing, l'administration des ventes, la logistique », souligne Pierre Marlot, directeur logistique et ADV de l'Union Blasons de Bourgogne : « la plate-forme de Beaune est à l'épicentre géographique de nos cinq caves, à proximité du second nœud autoroutier européen ». Elle a la maîtrise totale de ses approvisionnements : elle transmet ses commandes à chacun des sites de production. Ses deux véhicules en location de longue durée auprès des Transports Rousseau Éric (58) effectuent la tournée des caves, deux fois



« We are Blason »... La campagne de communication anglaise sur la marque Blason de Bourgogne.

Blasons de Bourgogne

Fondé en 1993 sous la forme d'un GIE pour approvisionner la grande distribution, Blasons de Bourgogne est une Union de Caves Coopératives indépendantes depuis fin 2006 : La Chablisienne (Chablis en Bourgogne), les Caves Bailly Lapierre (Saint-Bris-le-Vineux), Vignerons de Buxy (Buxy), la Cave des Hautes Côtes (Beaune), Vignerons des Terres Secrètes (Prissé). De l'extrême nord de la Bourgogne avec Chablis, jusqu'à l'extrême sud avec Mâcon, chacune de ces caves est perçue comme l'entreprise de référence de son bassin de production.

Premier metteur en marché bourguignon, Blasons de Bourgogne commercialise à peu près 22 millions de bouteilles tant en France qu'à l'export (Allemagne, Belgique, Grande Bretagne, États-Unis, Japon...). Elle réalise avec 225 employés et 1 100 vignerons adhérents, un chiffre d'affaires de 113 M€, pour une surface cultivée de plus de 4 000 ha : Blasons de Bourgogne pèse environ 16 % de la production viticole de la Bourgogne. Ses ventes connaissent certes des effets de saisonnalité à partir du mois de juin à l'occasion des foires aux vins d'automne et des événements festifs de fin de l'année. Compte tenu de l'émergence de nouveaux marchés, l'Union a mis en place depuis 2008 cinq VIE (Volontariat International en Entreprise) pour défricher les nouveaux marchés des vins de Bourgogne (Chine, Inde, Singapour) ou pour apporter un support au développement des ventes à l'export (en Russie et aux États-Unis).

solutions & applications

par jour, pour enlever les palettes de vins et réapprovisionner la plate-forme par camions complets. Les vins restent la propriété des caves jusqu'à leur vente finale. La facturation à la grande distribution et aux clients à l'export est assurée par l'Union Blasons de Bourgogne pour ordre et pour compte des caves : Cependant, chaque cave conserve le contact commercial avec sa clientèle traditionnelle et transmet sa facture au caviste qui bénéficie néanmoins de la mutualisation des moyens logistiques.

Quant aux caves, elles produisent à la demande les bouteilles de chacun des crus qui leur sont commandées, avec l'habillage requis. « Dans un premier temps, explique Pierre Marlot, chaque cave met en bouteilles une partie de ses vins et les stocke sous forme "tiré-bouché" : un vin, un millésime, un bouchage en liège ou en matière synthétique, voire une bague à vis ». Dans une logique de différenciation retardée, la commande qui lui est passée ensuite définit le surbouchage et l'habillage du "tiré-bouché" pour donner naissance au produit fini, destiné à être livré sous 8 jours ouvrés à l'entrepôt de Beaune (21). « Nous pourrions bien entendu également accueillir temporairement le "tiré-bouché" dans cet entrepôt, à la de-



mande d'une cave qui souhaiterait par exemple libérer de la place en interne », concède Pierre Marlot qui dispose en effet de suffisamment de place sur cette nouvelle plate-forme de Beaune, climatisée vers + 15 à + 16 °C, avec une hygrométrie régulée à 65 %... Autant de conditions indispensables pour éviter les chocs thermiques et maintenir une qualité optimale de ses vins.

La Supply Chain des vins de Bourgogne

En somme, cinq caves indépendantes ont mutualisé leur stock au sein de l'entrepôt de l'Union Blasons de Bourgogne pour optimiser la distribution de leurs grands crus. Leurs palettes de vins parviennent sur l'un des 4 quais de réception (joutant les 4 quais d'expédition) de cet entrepôt de 8 400 m² au sol, renfermant 11 200 emplacements de palettes dans des racks Feralco : à chaque cave est alloué un nombre d'emplacements proportionnel à sa quote-part dans la production globale de Blasons de Bourgogne. En l'occurrence, une



Photo 1 Le vin blanc de l'Yonne : La Chablienne, maison fondée en 1923, considérée aujourd'hui comme la 2e cave coopérative la plus dynamique de France. Elle commercialise quelque 8 millions de bouteilles de vins de Chablis par an. (DR Blasons de Bourgogne)

Photo 2 Les Crémants destinés au secteur traditionnel : Bailly Lapierre et ses caves installées dans une carrière calcaire souterraine dont les galeries s'étendent sur 4 ha. Sa production s'élève à 3,4 millions de bouteilles chaque année. (DR Blasons de Bourgogne)

Photo 3 Principales appellations de la Cave des Vignerons de Buxy, sur la côte chalonnaise. Une épopée qui a débuté voici plus de 75 ans, et qui se concrétise aujourd'hui par 6,5 millions de bouteilles vendues chaque année. (DR Blasons de Bourgogne)

Photo 4 Gamme des lieux-dits des Vignerons des Terres Secrètes. Cette cave produit 4,5 millions de bouteilles par an.

solutions & applications

structure de stockage classique sur 5 niveaux, avec des allées de 3,10 m de largeur. « Nous avons isolé le stock export renfermant des palettes industrielles de type 520 rangées dans des racks séparés par des allées de 2,90 m, du reste du stock où les produits sont conditionnés sur des palettes Euro de 800 * 1 200 mm et rangées dans des allées plus larges (3,10 m) », détaille Pierre Marlot. C'est la suite logicielle Penta WMS d'Ingrif mise en œuvre depuis le 1er mars 2010 qui pilote en temps réel cet entrepôt. Un spécifique a été développé pour gérer les PCB (Par Combien), c'est-à-dire le nombre d'UVC par unité de manutention : des cartons de 6, ou de 12 bouteilles, des bib (bag in box) qui sont les petits frères du cubitainer avec des contenances de 2 l, 3 l, 5 l ou 10 l, mais aussi des coffrets mixtes associant différents vins sous la même référence. Penta WMS gère les flux de façon à ce qu'ils ne se croisent jamais. Il organise également le rangement des palettes dans le stock tout en respectant la classification ABC de chacun des vins: les vins de classe A, ceux dont il se vend plus de 150 000 bouteilles par an, sont rangés dans la zone frontale

Le terminal portable MC9090 de Motorola.



Palettes de vins en attente d'expédition.



La plate-forme de Beaune installée dans un bâtiment appartenant à Generali.

cements). La classe B est attribuée à ceux des vins dont les ventes annuelles sont comprises entre 50 000 et 150 000 bouteilles. Enfin, au-dessous de 50 000 bouteilles par an apparaît la classe C. Deux autres classes ont été créées spécialement : la classe D pour les produits semi-spécifiques, c'est-à-dire une production à la commande avec un habillage préexistant... donc avec un délai de mise à disposition inférieur aux produits spécifiques de classe E, pour lesquels la production et l'habillage se font intégralement à la demande des cavistes ou de restaurateurs désireux par exemple d'apposer un habillage bien spécifique sur une bouteille de vin de Bourgogne.

« Grâce à ID Services, nous ne faisons plus de réception à l'aveugle », insiste notre hôte, « ID Services a en effet installé dans chaque cave, des points d'accès WiFi 802.11bg de Motorola, ainsi que des PDA MC9090 de Motorola (environ deux par cave), et des imprimantes Ze-



Tableau de bord constitué par Penta WMS.

bra ZM600 pour l'édition des étiquettes SSCC. Nous lui devons également l'installation du WiFi dans l'entrepôt.

L'édition du bordereau de livraison en cave génère un attendu de réception dans Penta WMS. Les palettes qui arrivent des caves font l'objet d'un

Pierre Marlot, directeur logistique et ADV.



solutions & applications

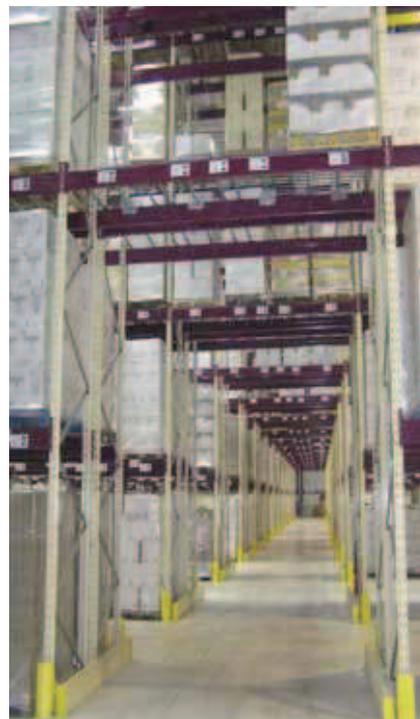


Chaque chariot de manutention à mât rétractable est piloté par un PC industriel ID12 d'ID Services.

au sein de la plate-forme de Beaune, transmet les informations correspondantes à Penta WMS, et gère les spécificités du métier de négociant en vin, notamment la régie, c'est-à-dire l'état du stock en fin de mois de chacune des appellations, pour chacune des caves. Enfin, à l'issue des préparations de commandes et de la validation des expéditions, Penta WMS en informe Yonisos en vue de la facturation.

On retrouve Yonisos dans trois caves: La Chablisienne, les Vignerons de Buxy et les Vignerons des Terres Secrètes, tandis que Bailly Lapierre exploite le logiciel Dom Bacchus de PAC Informatique (51) pour la gestion commerciale de ses vins effervescents. Quant à la Cave des Hautes Côtes, elle dispose pour l'heure d'un ERP réalisé à la demande et devrait se tourner à terme vers Yonisos.

« Nous avons su faire les bons choix au bon moment », conclut Pierre Marlot. Effectivement, un mois seulement après son ouverture en mars 2010, la plate-forme de Beaune donnait déjà pleinement satisfaction. Il faut convenir que Blasons de Bourgogne a fait appel aux bons spécialistes : « Ingrif pour la gestion d'entrepôt (le nerf de la



Le stock.



Zone export.

guerre), et ID Services, spécialiste de la radiofréquence qui a su nous écouter et nous proposer ce dont nous avons besoin ». En l'occurrence, des spécialistes réactifs et toujours disponibles : « ils ont largement contribué à la réussite du démarrage ».

tables dialoguant sur le réseau WiFi de l'entrepôt. Les préparations de commandes au sein de l'entrepôt sont prises en charge par Penta WMS qui transmet ses instructions aux caristes via le réseau WiFi installé par ID Services, au travers des cinq PDA de Motorola, et de trois embarqués ID12 d'ID Services équipant les chariots à mât rétractable, des Fenwick R16 S pour le stockage de palettes à grande hauteur.

Par ailleurs, Penta communique avec un ERP spécifique pour les professionnels du vin : le logiciel Yonisos mis en œuvre par la société Déclic Informatique (71) traite chaque commande

