

Viticolis L'AMI DES VITIS

Produire du vin est une chose, l'envoyer dans le monde entier en est une autre. Installé près de Pouilly-en-Auxois, Viticolis est le spécialiste montant du transport de vins. Son fondateur **Thomas Largeron** explique en quoi son expertise logistique facilite de plus en plus la vie des vignerons.

Par Alexis Cappellaro • Photo Antoine Martel

La supply chain, ou chaîne logistique, est un monde à part. Traversé par les grandes accélérations de l'époque, il demande un sens permanent de l'adaptation et une certaine alchimie entre l'homme et l'outil. Thomas Largeron en a fait un objet entrepreneurial passionnant. Ingénieur travaux de formation, ce Dijonnais a bâti un riche parcours de dirigeant, qui l'a conduit de la menuiserie événementielle à l'art du stockage et de la distribution.

Avec La Ruche Logistique, il a fondé en 2014 un précieux opérateur au service des entreprises d'e-commerce, installé sur 6 000 m² à la sortie de l'A6, tout près de Pouilly-en-Auxois. Boostée par l'après-covid, cette belle PME emploie une soixantaine d'abeilles aux talents variés (magasiniers, pickeurs, coliseurs, agents de quai et autres « électrons libres »...) dirigées au quotidien par Magali Zeller.

Dix ans est l'âge de la maturité. La Ruche est à quelques alvéoles d'atteindre le sommet de la pyramide logistique, abrégé en « SPL », signifiant qu'elle offre des services de conseil, d'audit et d'assistance très personnalisés. Thomas Largeron a fait de la proximité une valeur cardinale : « *Nos clients sont plus que des partenaires, nous les accompagnons au quotidien avec une équipe accessible et une gestion complète des interactions avec les transporteurs.* »

Répondre aux besoins des vignerons

En Bourgogne, ce savoir-faire croise nécessairement la route du vin. Viticolis est l'entité spécialement dédiée à cette activité porteuse mais extrêmement délicate. « *Les acteurs du secteur, qu'ils soient vignerons, négociants, cavistes ou syndicats, avaient des difficultés à expédier, en*





Viticolis, mode d'emploi

Exemple type : un vigneron de Nuits-Saint-Georges souhaite expédier plusieurs colis de vins par semaine. Il fait une demande d'ouverture de compte sur viticolis.fr et transmet les documents nécessaires. « Dans la journée, il a accès à notre Extranet et peut commander nos emballages. Une semaine après, il peut commencer à expédier ses premiers colis », promet Thomas Largeron. Pour cela, il se connecte à son Extranet, renseigne les informations d'expédition et reçoit un devis avec le montant du transport. Si le devis est validé, une étiquette est automatiquement générée, il n'a plus qu'à la coller sur le colis. « En parallèle, notre transporteur est automatiquement informé de la collecte à effectuer et à livrer (à domicile ou en point relais) ». Le vigneron peut alors suivre les différentes étapes, mais son intervention s'arrête là : tout est automatisé jusqu'à la livraison chez son client, qui est également informé de l'avancement de l'expédition. Dans 95% du temps, les livraisons en France métropolitaine sont assurées en 24h. « En cas d'incident - avarie, réclamation, relivraison... - nos équipes gèrent tout de A à Z. » Et si le vigneron a déjà un site e-commerce ? « Aucun souci, nous avons développé Viticonnect : nous nous interfaçons avec le CMS du client, les commandes sont automatiquement redescendues dans notre plateforme digitale et le client peut valider son expédition en deux clics. »

France ou à l'international, leurs produits au meilleur tarif tout en réduisant au maximum les risques de casse. Nous avons donc créé une solution unique, combinant technologie et partenariat avec les meilleurs transporteurs express, pour répondre à leurs besoins », retrace le dirigeant.

390 000 colis à bon port

Au quotidien, Viticolis est l'affaire de Gaëtan Beuteau, un passionné des défis logistiques dont le terrain de jeu va du circuit court (il est lui-même originaire du village voisin) aux destinations les plus exotiques. Le directeur de Viticolis loue les vertus d'une solution clé en main, « de l'ouverture de compte à la gestion des réclamations en passant par la collecte gratuite des vins directement au domaine ».

Le volume d'envois traité par la maison mère permet de négocier des tarifs avantageux et de proposer un panel de prestations au rapport qualité-prix inégalé : collecte d'une bouteille à une palette (sans engagement de volume), 95% des livraisons faites en J+1 (24h), indemnisation rapide des avaries (95% sous 30 jours), démarches administratives et douanières simplifiées...

Viticolis grandit vite et bien : 2,3 millions de volume d'affaires, 390 000 colis acheminés à bon port, 140 000 destinataires, 2000 clients actifs par mois, pour trois spécialistes à disposition sans compter l'appui de services transverse de La Ruche Logistique.

Ce modèle vertueux concerne en premier lieu la qualité du contenant, conçu spécialement pour les activités de Viticolis, en carton recyclé, par « un fabricant beunois qui nous livre et reprend nos palettes, de sorte à optimi-

ser notre logistique inverse ». L'emballage soigneusement conçu, sur plusieurs formats, est un champion toutes catégories avec un taux de casse qui plafonne à 0,15%, dix fois moins que la moyenne. Attention, fragile !

Viticonnect, solution digitale créée spécialement par Viticolis, permet en outre de centraliser de précieuses informations comme le suivi de factures et, plus tard, la possibilité de recevoir des alertes météo concernant le lieu d'expédition. « Nous voulons avant toute chose protéger la qualité des vins ; livrer une palette de grands crus à Shanghai sous 35°C n'est pas l'idéal, mieux vaut parfois envisager de décaler d'une semaine », argumente Thomas en connaissance de cause.

110 000 clients potentiels

Le fondateur mesure le chemin à parcourir auprès de ses nouveaux amis : son cœur de cible concernerait plus ou moins 110 000 clients, des vignerons français, cavistes, négociants, syndicats viticoles... pour des destinataires partout dans le monde. Les relations commerciales incertaines avec les États-Unis et la Chine, combinées au potentiel nouveau du Mercosur, rebattent les cartes de la logistique. Viticolis est attentif à ces pistes de croissance.

Thomas Largeron a une façon bien à lui de regarder la situation : « Notre cœur de métier est solide et nous avons bien enrobé tout cela en y ajoutant une belle gamme de services et de conseil, avec une solution digitale simple et performante, des emballages haut de gamme et sécurisés, la gestion des réclamations... L'offre est canon, elle séduit, il ne reste plus qu'à le faire savoir. » Bien envoyé ! ●