

UNIVERSITÉ DE VALENTIGNEY
CENTRE NATIONAL DE LANGUES
DÉPARTEMENT Langues Etrangères Appliquées

SESSION 1- 1er semestre

DATE : 14/01/2005

HEURE : 13h30

SALLE : EL 405

DURÉE : 2 heures

DIPLOME : Master NIVEAU : 1 CYCLE : M.

INTITULE DE L'ÉPREUVE : LOGISTIQUE UE : 75

Epreuve pour DA - DA & ASSIDUS
(rayez la mention inutile)

NOM DU PROFESSEUR RESPONSABLE : Bruno DURAND

OBSERVATION DU PROFESSEUR :

Première partie

Pour élargir son activité la société MEDITERRANEENNE DE TRANSPORT vient d'acquérir trois unités de stockage de produits chimiques situées à Massy, Bordeaux et Rennes. Les capacités de stockage sont respectivement les suivantes :

1 500 tonnes à Bordeaux

2 000 tonnes à Massy

1 500 tonnes à Rennes

Les unités reçoivent les produits de trois usines situées à Tours, Orléans et Clermont-Ferrand. Les tonnages respectifs sont les suivants : 500 tonnes, 2 500 tonnes et 2 000 tonnes.

Pour cela MT a passé un contrat avec la société CHIMITRANS qui se charge du transport.
Vous trouverez la matrice des coûts en annexe 1.

Travail à faire

- 1) Vérifier l'acceptabilité du programme.
- 2) Établir, sous la forme d'un tableau, une solution de base par la méthode des moindres coûts.
- 3) Déterminer le coût correspondant.

La société CHIMITRANS nous a proposé le programme de transport joint en annexe 2.

- 4) Vérifier si la solution de l'annexe 2 est optimale.
- 5) Dans le cas contraire, déterminer la solution optimale par la méthode du Stepping-stone. Préciser son coût.
- 6) Quel programme de transport retenez-vous ? Pourquoi ?

ANNEXE 1 : TABLEAU DES COÛTS UNITAIRES
PAR TONNE TRANSPORTÉE (EN EUROS)

	Bordeaux	Massy	Rennes
Tours	30	30	37
Orléans	32	36	38
Clermont-Ferrand	23	24	30

ANNEXE 2 : PROGRAMME DE TRANSPORT DE LA SOCIÉTÉ CHIMITRANS

	Bordeaux	Massy	Rennes
Tours			500
Orléans	1000	500	1000
Clermont-Ferrand	500	1500	

Deuxième partie – La logistique du Champagne

En vous appuyant sur vos connaissances personnelles (en particulier sur les concepts logistiques présentés en cours) ainsi que sur l'annexe jointe, vous présenterez au cours d'une **synthèse structurée** (maximum 1 page) les caractéristiques de la logistique du Champagne.

Champagne : « La logistique prend le pouvoir sur le transport »

Les producteurs de champagne externalisent de plus en plus leurs logistique. À l'instar de Michel Szymanski, PDG de la société de transport du même nom, pour qui l'activité logistique est désormais plus importante que l'activité transport pour les 1 500 000 bouteilles qui transitent par son entreprise.

Solutions Transport. Quelles sont aujourd'hui vos activités pour ce qui concerne le marché du champagne ?

Michel Szymanski. Aujourd'hui on travaille essentiellement le conditionnement pour des opérations spécifiques de valorisation et de promotion du produit. Il s'agit, par exemple, de mises en coffrets pour que le champagne soit vendu de plus en plus de façon linéaire tout au long de l'année, et non pas uniquement pendant les mois de novembre et de décembre. En fait, les producteurs de champagne cherchent de plus en plus à sortir de la problématique de la fin d'année, pour mieux anticiper les ventes.

ST. De quels moyens disposez-vous ?

M. S. Aujourd'hui nous disposons de 25 000 m² d'entrepôts logistiques plus une partie climatisée pour le stockage des grands crus. J'ai investi, dans cet entrepôt climatisé, il y a trois ans et c'était une opération relativement lourde, puisqu'elle s'est élevée à 750 000 Euros. Il faut bien savoir que la température idéale de stockage du champagne se situe entre treize et seize degrés.

D'une façon générale, les producteurs ne souhaitent plus gérer les stocks de champagne quand ils sont arrivés à maturité et qu'ils sont bons pour la vente. Ils font donc appel à des logisticiens et ils leur demandent d'être particulièrement au top pour respecter la qualité du produit.

ST. En quoi cela a-t-il modifié



Michel Szymanski, PDG de la société de transport Szymanski.

voire façon de travailler ?

M. S. Auparavant, nous étions seulement transporteurs. Aujourd'hui le chiffre d'affaires de l'entreprise, qui s'élève à 1,5 millions d'Euros, est assuré à 55 % par la logistique et ses activités connexes comme pour le conditionnement. Et donc 45 % pour les seules activités de transport. Il y a encore trois ans, le transport était la source de revenus numéro un. Ce n'est plus le cas aujourd'hui et l'écart devrait encore s'amplifier !

ST. Pourquoi ?

M. S. Nous sommes aujourd'hui des exécutants pour la valeur

Les Transports Cep'Extras livrent sur rendez-vous

Ils sont cinq associés. Ils travaillaient auparavant dans des entreprises de transport. Aujourd'hui ils dirigent la leur. « Nous avons décidé d'offrir un service de transport sur mesure pour les petits producteurs », explique Laurent Richard, qui dirige les Transports Cep'Extras à Mardeuil, près de Reims. Trois poids lourds, un super lourd, quatre camionnettes... « Nous avons acheté du matériel d'occasion et nous avons acquis un entrepôt de 500 m². Nous disposons également d'un entrepôt de transit à Lesigny en région parisienne ». Si l'entreprise a décidé de se spécialiser dans le champagne, c'est qu'elle considère qu'entre les offres des géants du transport et les besoins spécifiques de petits producteurs, existait un véritable créneau.

« C'est bien simple, nous assurons tout type de prestation. Du colis de six bouteilles jusqu'à un chargement de trente palettes » souligne Laurent Richard. Et de préciser que ce sont les supermarchés ou encore les spécialistes en vins spiritueux comme « Nicolas » qui sont destinataires des expéditions les plus importantes. Mais c'est bien évidemment la région parisienne et sa complexité qui ont suscité les convoitises de la jeune entreprise. « On livre exclu-

sivement sur rendez-vous sur Paris, mais aussi sur les huit départements d'Ile de France ». Avec, bien évidemment, un gros coup de chauffe en cette période qui précède les fêtes de fin d'année.

« Il est clair que pour le champagne novembre et encore plus décembre sont des mois très exigeants et très lourds pour les livraisons. Nous sommes ainsi passés de deux à trois cents lignes de commande après la Toussaint à près de cinq lignes de commandes, par jour bien évidemment, depuis le début décembre ».

Un vrai challenge pour les Transports Cep'Extras qui sont l'interlocuteur de plus quatre cents producteurs, dont trois cent quatre vingt petits. Mais aussi une grosse maison champenoise : Henriot à Reims. Pour faire face, par exemple, aux 6 000 expéditions assurées en novembre et à la très forte augmentation de décembre, la jeune entreprise est passée de quatre à vingt tournées de livraisons par jour, en région parisienne. « On a multiplié notre effectif par quatre en novembre et par cinq en décembre ». Une obligation pour assurer des transports dans les temps et des livraisons sur rendez-vous.

A. B.

ajoutée, que les producteurs souhaitent offrir à leurs champagnes, mais dont ils ont décidé d'externaliser l'exécution.

ST. L'adaptation a-t-elle été facile ?

M. S. Pas vraiment. Il a fallu développer les compétences pour s'adapter. Il faut sans cesse progresser pour être une force de proposition. Il faut bien voir que plus les entreprises externalisent certaines de leurs activités et plus elles perdent de leurs compétences. Ce sont donc ces nouvelles compétences que les transporteurs logisticiens doivent acquérir.

C'est à cela que je m'attache, pour conserver les parts de marché de mon entreprise. Aujourd'hui, on n'a pas d'autre alternative que d'être acteur dans l'externalisation voulue par les entreprises. Les producteurs sous-traitent, mais ils sont très exigeants envers leurs sous-traitants.

ST. Comment évolue votre activité transport ?

M. S. Il est clair qu'on assure de moins en moins de livraisons. Car plus on développe l'activité conditionnement et gestion logistique et moins on fait de transport. C'est une tendance très forte. Il ne faut pas se voiler la face. Le transport français n'est aujourd'hui plus compétitif par rapport à nos amis européens... S'ils sont moins chers et plus compétitifs que nous c'est notre problème

et pas le leur. En fait c'est une question politique. L'élargissement de l'Europe a ses avantages et ses inconvénients. Ainsi, aujourd'hui, les exportations de champagne, en grande majorité, ne sont plus assurées par des transporteurs français, qui plus est champenois. Elles se font par des enlèvements. Les transports Scymanski n'assurent pratiquement plus de livraisons en Europe.

ST. En quoi se résume votre volet transport pour le champagne ?

M. S. Pour nous c'est aller chercher le champagne à conditionner et ensuite de le diriger sur des plates-formes de dégroupages où d'autres acteurs de la filière transport interviennent et prennent le relais. Mais ce n'est pas tout et pas aussi simple. Il nous arrive aussi

d'aller chercher le champagne non pas chez les producteurs, mais sur des plates-formes extérieures de stockage. En fait dès que le vin est prêt à la vente, il sort des caves et il est dirigé sur des entrepôts logistiques !

ST. C'est une évolution radicale de votre premier métier...

M. S. Totalement. Nos clients producteurs attendent aujourd'hui autre chose que du simple transport. C'est pour cela qu'il faut être en mesure de leur apporter un service au top en fonction de leurs besoins ou de leurs demandes. C'est une vraie activité de logisticien qui permet de maintenir des emplois en Champagne, à la source.

Recueilli par
Alain BOLLERY



En 2003, 293 308 769 bouteilles de champagne ont été expédiées.

Les chiffres

1,6 : en milliard d'euros, le chiffre d'affaires réalisé à l'export.

3,4 : en milliard d'euros le chiffre d'affaires total des vins de champagne.

3 : le nombre de cépages utilisés pour l'élaboration du champagne : Pinot noir (38 %), pinot meunier (34 %) et chardonnay (28 %).

4 : la surface de production du champagne s'étend sur trois départements : La Marne (22 968 hectares, 73,62 % du total), la Haute-Marne (6 177 hectares), l'Aine et la Seine-et-Marne (2 083 hectares).

60 : le nombre de coopératives, avec activité de commercialisation.

294 : le nombre de négociants.

4 969 : le nombre de récoltants expéditeurs.

1 100 millions : le stock actuel évalué de bouteilles de champagne.

34 465 159 : le nombre de bouteilles expédiées en Grande-Bretagne, premier importateur devant les Etats-unis (18,9 millions), l'Allemagne (12,1 millions), la Belgique (9,1 millions), l'Italie (8,5 millions), la Suisse (5,6 millions), le Japon (5 millions), les Pays-Bas (2,6 millions), l'Espagne (2,2 millions), l'Australie (1,7 million).

293 308 769 : Le nombre total de bouteilles expédiées en 2003. À 67,4 % par les Maisons de Champagne et à 32,6 % par les récoltants et les coopératives. Sur le total, 40,7 % des expéditions concernaient des exportations.

32 703 063 : le nombre record de bouteilles expédiées en 1999, avant le passage à l'an 2000.

+ 83,90 % : en vingt ans, de 1983 à 2003, le nombre de bouteilles de champagne expédiées a pratiquement doublé, avec une progression de 83,90 %.

Solutions Transport - 8 décembre 2004 • 37

4/4