

Microsoft



# VINS ET SPIRITUEUX

PRIMUS Wine



Microsoft Dynamics

## L'avenir de la filière viticole : des atouts pour sortir de la crise

**Benoît Calvet,**  
Négociant en vins dans la région de  
Bordeaux et membre de la commission  
"vins et spiritueux" de l'INAO

***"Dans ce contexte de surproduction, une partie de la production française n'est plus adaptée au marché des nouveaux consommateurs. Il apparaît aujourd'hui essentiel de prendre le problème à sa source et d'actualiser les normes de production."***

**A**vec un chiffre d'affaires estimé à 9 milliards d'euros, la filière vins et spiritueux regroupe en France entre 100 000 et 120 000 exploitations viticoles, environ 1 500 entreprises de négoce et 800 à 850 coopératives.

La filière, qui emploie en France pas moins de 240 000 actifs, est à l'origine de 300 000 emplois indirects et de quelque 40 000 emplois saisonniers. Les vins et spiritueux représentent le deuxième poste de production agricole français et arrivent au premier rang des exportations agroalimentaires, notamment grâce au Champagne et au Cognac.

2006 devrait s'être distinguée comme une année record sur le plan des exportations, le chiffre d'affaires à l'exportation s'élevant à plus d'un milliard d'euros.

### **Un marché français inadapté aux nouveaux consommateurs**

Au même titre que les marchés espagnol ou italien, le marché français demeure un marché traditionnel domestique, caractérisé par une forte production et une importante consommation. Dans la tradition des vins latins, la culture viticole française a conservé un caractère très artisanal, avec une offre très diversifiée, en

provenance du terroir, qui a longtemps répondu aux attentes d'une population qui considérait le vin comme une partie intégrante de l'alimentation.

Aussi, de nombreuses entreprises viticoles ont longtemps survécu grâce à ce marché domestique, en destinant deux tiers de leur production au marché français. Aujourd'hui pourtant, le "vin-aliment" a cédé la place au "vin festif", dont la consommation reste occasionnelle et contextuelle.

### **Le paysage viticole mondial : la concurrence fait rage**

Si la Chine ou les États-Unis font figure de nouveaux pays consommateurs, du côté de la production, la concurrence est rude pour la France. L'Australie ou la Nouvelle-Zélande, nouveaux pays producteurs, fabriquent quand à eux des vins qui répondent parfaitement aux attentes des jeunes consommateurs européens.

Dans la mesure où ces pays offrent des cadres réglementaires plus souples, ils produisent des vins plus simples, plus alcoolisés, souvent sucrés, et donc plus accessibles à des palais peu éduqués. Ils investissent en outre massivement dans le marketing sur des vins de cépage qui séduisent une génération de jeunes consommateurs qui connaît mal le vin.

### Surproduction mondiale de l'ordre de 10 %

Le fort déséquilibre entre les pays producteurs en termes de volumes comme de marketing entraîne une surproduction mondiale. La crise débute en 2001. Alors que la production mondiale est en hausse, la consommation française maintient un équilibre - la grande distribution ayant beaucoup investi dans le vin. Face à l'émergence des nouveaux consommateurs, la France conserve son modèle de production "traditionnaliste" et compte tenu de sa pérennité, le marché du vin français continue à observer une croissance alors que ses parts de marché diminuent. **"Les nouveaux marchés progressent plus rapidement que nos ventes"**, souligne Benoît Calvet, négociant en vins bordelais et membre de la commission "vins et spiritueux" de l'INAO. Dans les régions viticoles, le volume produit ne cesse d'augmenter.

La France vit sur ses acquis historiques. **"Dans ce contexte, une partie de la production française n'est plus adaptée au marché des nouveaux consommateurs. Il apparaît aujourd'hui essentiel d'actualiser les normes de production"**, déclare Benoit Calvet, avant d'insister : **"une tradition n'est rien d'autre qu'une innovation qui s'est avérée efficace dans le passé."**

### L'indispensable informatisation

La majorité du marché français est composée de domaines viticoles indépendants, qui ont pour caractéristique commune d'être majoritairement des entreprises de petite taille. Pour se



sortir de la crise, nombre d'exploitations viticoles se regroupent, grâce à des rachats de vignes et à l'émergence de coopératives, comme par exemple en Espagne. Pour assurer leur production comme leur négoce, les petites entreprises agricoles doivent en effet accéder à des réseaux de compétences qui passent le plus souvent par une informatisation, quitte à sous-traiter pour se fédérer autour de savoir-faire technologiques.



La France souffre d'un retard certain dans ses structures et ses réglementations mais peut se prévaloir d'un potentiel énorme ! Il est important d'offrir aux jeunes générations de viticulteurs, vectrices de compétences nouvelles, les moyens de moderniser la production pour renouveler les règles de fabrication.



Face aux exigences légales de plus en plus strictes en matière de traçabilité, les petites entreprises viticoles doivent pouvoir assurer un suivi rigoureux de leur production. Si certains organismes, comme le CIVB (Conseil Interprofessionnel du Vin de Bordeaux), peuvent mettre un outil informatique à disposition des exploitants viticoles, la France souffre encore d'un retard considérable à ce niveau. Beaucoup d'entreprises viticoles ne comptent que deux ou trois personnes, mais la jeune génération assure une relève qui tombe à point : ces jeunes sortis d'écoles maîtrisent les compétences technologiques. **"Ils feront passer la production du 19<sup>ème</sup> au 21<sup>ème</sup> siècle."**

Benoît Calvet reste pourtant confiant au sujet de l'avenir de la production française : **"La France souffre d'un retard certain dans ses structures et ses réglementations mais peut se prévaloir d'un potentiel énorme ! Il est important d'offrir aux jeunes générations de viticulteurs, les moyens de moderniser la production pour renouveler les règles de fabrication."** ■

# SOLUTION PARTENAIRE MICROSOFT



## La solution PRIMUS Wine

Élaborée à partir de l'ERP Microsoft Dynamics NAV, PRIMUS Wine est une solution de gestion intégrée, mise au point par une équipe d'experts de la société Primus Soft, pour répondre aux problématiques de gestion propres aux métiers des vins, alcools et spiritueux et plonger les acteurs de cette industrie dans un environnement parfaitement adapté.

### Gestion du stock

Optimiser sa gestion des stocks... Sur ce plan, la spécificité des métiers du vin et des spiritueux réside dans la connaissance affinée du produit et de ses caractéristiques. Une fiche article regroupe ainsi dans la solution l'ensemble des informations relatives à chacun des produits : appellation, couleur, millésime, habillage, certification, régie, classement, distinctions, etc.

La différenciation entre stock physique et stock disponible (résultat d'une ventilation des différentes transactions d'achats ou de ventes) permet ainsi de croiser des critères articles avec des indices de disponibilité ou de prix, pour proposer à chaque client l'offre la mieux adaptée à sa recherche.

### Répondre précisément à la demande des clients

La relation client figure comme une priorité au cœur de l'ERP Microsoft Dynamics NAV. Pour accroître l'efficacité du processus de commandes, l'outil

assure le préenregistrement des règles commerciales établies avec le client et mémorise l'ensemble des remises accordées. De plus, PRIMUS Wine calcule automatiquement les droits, les frais de port et les échéances, et permet de forcer les montants à des dates fixées. Le calcul des commissions est lui aussi assuré. Adapté au canal que représente la grande distribution, l'outil propose une hiérarchie GD, différents types de messages EDI (Échanges de données informatisés) et la codification du client commande, livré, facturé, ... La notion de firme ou de marque commerciale permet enfin de s'adresser aux clients sous des entités différentes.

### Un outil adapté à l'exportation

Parce que l'industrie du vin et des spiritueux demeure très présente sur les marchés internationaux, la solution répond aux exigences relatives à l'exportation, comme la mémorisation des connaissances, le "notify", les marques des colis, le n° accise, l'écotaxe, l'autorité compétente.

### Saisie des commandes

Les comportements d'achat diffèrent selon les clients. Aussi, PRIMUS Wine offre une certaine flexibilité dans la saisie des commandes, qui autorise à saisir tous types de transactions. Les ordres enregistrés peuvent ainsi opérer un impact sur les stocks, le processus d'expédition-facturation, la comptabilisation, etc. La saisie des commandes impliquera le choix d'un type d'ordre à partir d'une liste préenregistrée et non exhaustive (réserves, marchés, primeurs,...).

### Simplifier l'accès à une information organisée

PRIMUS Wine organise les documents de la chaîne préparation - expédition - facturation : de la confirmation de commande à la facture. Des commentaires automatiques peuvent figurer par type de documents, et une bibliothèque de commentaires est accessible pour l'entête, les lignes et le pied des documents. Tous ces documents au format PDF sont adressables en pièce jointe par courrier électronique.



### S'adapter aux particularités régionales de la chaîne achats

Paramétrée afin de prendre en compte les spécificités régionales, la solution permet en outre l'automatisation des taxes professionnelles, la gestion d'un échéancier achat pour la saisie de multiples échéances. Elle génère automatiquement des courtages avec une répartition sur plusieurs courtiers. PRIMUS Wine permet encore la détermination du coût d'achat, englobant prix d'achat, supplément / remises et courtages. La gestion et l'édition des attestations d'achat en franchise de TVA sont également intégrées tout comme le relevé de courtage.

### La gestion des campagnes primeurs

L'outil PRIMUS Wine assure les différentes étapes des campagnes primeurs : à partir de l'historique des campagnes précédentes jusqu'à l'édition de factures *pro forma* et leur imputation comptable par millésime... sans oublier bien entendu les ordres de mise.

### Gérer la production

Pour répondre au mieux aux demandes des clients, la fabrication peut être déclenchée à la commande ou encore programmée en fonction des besoins en vue de constituer du stock. La représentation de la production sous la forme de nomenclatures arborescentes offre un suivi précis des différentes phases d'élaboration des produits. Les articles assortis ou "kits" sont gérés dès la commande, à partir de l'ordre de fabrication, en comptabilité matières. Les droits sont alors distingués en fonction de la nature du produit entrant dans la composition. L'administration des numéros de lots comme celle des emplacements est définie par dépôt et par produit. Par ailleurs, la gestion des gammes et des ressources peut être implémentée dans le but d'affiner la connaissance des prix de revient.

### Le reporting : des rapports toujours plus simples à produire

Conçue à partir du socle Microsoft Dynamics NAV, PRIMUS Wine fonctionne sur la base de données Microsoft SQL Server 2005. Reporting Services est une fonction supplémentaire intégrée sans coût additionnel à la base de données, qui élargit la plate-forme décisionnelle à l'ensemble des utilisateurs pour que chacun accède aux données d'entreprise. Basé sur un serveur, géré à l'aide de services Web, l'environnement Reporting Services fournit un moteur performant qui assure le traitement et la mise en forme des rapports sous différents formats, un assortiment d'outils de création, de gestion et d'affichage des rapports et enfin, une architecture extensible et des interfaces ouvertes. ■

### La réglementation douanière en clair :

Afin d'assurer ses obligations vis-à-vis de la réglementation douanière, PRIMUS Wine propose un module informatisé pour présenter et éditer les états demandés par l'administration. Parmi les documents : documents d'accompagnement, documents de fin de période, compte de CRD, déclaration mensuelle de liquidation, balance du compte principal en droits acquittés, déclaration mensuelle du compte principal en droits suspendus, relevé de non apurement DAA / DCA.



## La Passion des Terroirs

Bruno David,  
Directeur général de  
La Passion des Terroirs

**Entre respect des traditions viticoles et ferveur du terroir, Lucien Lurton et Fils reste avant tout une aventure familiale. Mais face au succès commercial rencontré par ces vins, La Passion des Terroirs, entreprise de négoce qui en assure la distribution, la PME a modernisé son système de gestion. Avec l'acquisition de PRIMUS Wine, une solution basée sur Microsoft Dynamics NAV, la gestion des stocks et le suivi des achats et des campagnes primeurs sont aujourd'hui facilités...**

***“PRIMUS Wine facilite considérablement la gestion des activités pour l'ensemble de nos équipes et offre une réelle souplesse de gestion de l'information.”***

**C'**est en 1993 que les enfants de Lucien Lurton succèdent à leur père dans la gestion des domaines viticoles familiaux pour fonder ensemble Lucien Lurton et Fils et commercialiser les crus bourgeois et autres seconds vins en exclusivité. Six ans plus tard, l'entité de négoce de l'entreprise a été transformée.

La Passion des Terroirs est née, une société de négoce à part entière. À la faveur d'une croissance rapide, La Passion des Terroirs devient donc en quelques années un acteur important de la place de Bordeaux et figure aujourd'hui parmi les 15 plus grands négociants en vins dans la région avec un chiffre d'affaires moyen de 25 millions d'euros, dont plus de la moitié est réalisée à l'exportation. L'entreprise commercialise notamment les grands crus classés du Médoc, St-Emilion, Graves et Sauternes, ainsi

que des Bordeaux et crus bourgeois en exclusivité, des vins agrobiologiques et des seconds vins crus classés dont ceux de Brane-Cantenac, Durfort-Vivens, Desmirail, Bouscaut, Climens et Doisy-Dubroca.

La distribution des crus classés familiaux reste confiée, selon la tradition, au négoce bordelais, ce qui garantit à ces vins une présence internationale complète.

À la fois négociant de place et distributeur pour des vins de la famille de Lucien Lurton (Henri, Gonzague, Bérénice, Sophie, Marie-Laure, Louis, Denis, Edwige et Thierry...), La Passion des Terroirs assure grâce à un établissement autonome "Benqueyre Logistic" une part de la logistique, qui regroupe entre autres le stockage, l'habillage des bouteilles et l'expédition des commandes, ce qui permet



**une fonctionnalité précieuse compte tenu du chiffre d'affaires réalisé à l'exportation !"**

Aujourd'hui, la solution répond à toutes les attentes des utilisateurs de La Passion des Terroirs : **"PRIMUS Wine facilite considérablement la gestion des activités pour l'ensemble de nos équipes et offre une réelle souplesse de gestion de l'information..."** Bruno David apprécie particulièrement la souplesse de la solution, parfaitement adaptée aux spécificités du métier, mais aussi la rapidité avec laquelle il accède désormais aux données.

Prochainement, le directeur général de La Passion des Terroirs prévoit de mettre en place des fonctionnalités propres à la gestion des campagnes de vins en primeur et de rendre opérationnelle la relation client à travers l'informatisation de la force de vente sur le terrain (VRP, agents...). ■

d'assurer un suivi qualitatif jusqu'au bout de la chaîne pour les clients.

Pour soutenir cette gestion complexe, La Passion des Terroirs s'est longtemps appuyée sur un outil de gestion classique : un mini-ordinateur comportant notamment une base de données et des éléments de sécurité avancés. Toutefois, face à la croissance de l'entreprise, cet outil était devenu obsolète. **"La solution que nous utilisions auparavant pour la gestion était arrivée en fin de course... Nous aurions pu poursuivre quelques années encore, mais nous souhaitions nous libérer un peu de cet outil pour une solution dynamique et souple"**, confie Bruno David, directeur général de La Passion des Terroirs.

L'année dernière, en 2006, Jacques Langlois, directeur de la société Primus Soft, présente à Bruno David la solution PRIMUS Wine, un progiciel de gestion intégré qu'il a développé à partir de Microsoft Dynamics NAV pour répondre aux exigences métier spécifiques au secteur. Intéressés, Bruno David et son équipe dirigeante décident de l'acquérir. **"Nous avons été séduits par la liberté**

**d'action qu'offrait PRIMUS Wine, notamment par les modularités proposées par la base Microsoft Dynamics NAV."**

Bruno David était en quête d'une solution parfaitement adaptée au métier du négoce de vins, pour profiter des fonctionnalités offertes en standard sans avoir à multiplier les développements.

La mise en place débute au printemps et la solution est opérationnelle dès décembre. **"L'implantation a été assurée par le seul prestataire Primus Soft en six mois seulement"**, se souvient Bruno David.

La solution compte aujourd'hui une vingtaine d'utilisateurs entre les deux sites, à savoir au siège commercial et à l'entrepôt, et un ou deux utilisateurs dans chacun des domaines qui l'exploitent d'une façon autonome et totalement séparée. Fabrication, gestion des stocks, gestion de la matière vin sont autant de fonctions offertes par PRIMUS Wine, et Bruno David de se réjouir : **"Le progiciel assure par ailleurs la gestion des déclaratifs de douane,**



## Primus Soft

46, rue Étienne Lhoste  
33200 Bordeaux

Tél. : 0 825 28 3000

Pour tous renseignements sur le progiciel PRIMUS Wine,  
rendez-vous sur le site : [www.primus-soft.fr](http://www.primus-soft.fr)

## Microsoft France

18, avenue du Québec  
91957 Les Ulis Cedex

Tél. : 0 825 827 829

Pour tous renseignements sur les produits Microsoft de gamme Dynamics,  
rendez-vous sur le site : [www.microsoft.com/france/dynamics](http://www.microsoft.com/france/dynamics)

Réalisation : Indexel - 01 55 25 25 25 - [www.indexel.biz](http://www.indexel.biz)