

Comment LWIN a faciliter de Vinothèque LCB

Depuis 2015, une série de simples codes à 11 chiffres a permis à un entrepôt de vins fins d'améliorer radicalement son efficacité – et donné à ses clients l'accès à des valorisations précises.

Qu'est-ce que Vinothèque ?

Située à Burton upon Trent, Vinothèque est une solution d'entreposage pour le vin fin installée dans un bâtiment datant du 19ème siècle. Le vin est stocké dans un environnement parfaitement contrôlé, qui bénéficie d'un système Mitsubishi à haut rendement énergétique sur mesure. Pour Mitsubishi, c'est un « système de contrôle de l'atmosphère dans un entrepôt non seulement unique en Europe, mais aussi le plus perfectionné ». Ses 7 000 clients – qui sont aussi bien des négociants en vin fin que des collectionneurs privés – sont répartis dans plus de 70 pays différents à travers le monde et à eux tous ils entreposent plus d'un demi-million de caisses dans l'établissement. Vinothèque a pour responsabilité de recevoir, entreposer, transférer et expédier ces vins de grande valeur en toute sécurité et en toute efficacité à mesure qu'ils arrivent à l'entrepôt, y sont déplacés et le quittent.

Le premier défi : proposer des valorisations

Vers le début de l'année 2015, Vinothèque a mené une enquête auprès de ses clients pour essayer de mieux comprendre de quelle manière ses services pouvaient être améliorés. Les résultats ont mis en évidence le souhait marqué de connaître les valeurs marchandes courantes des vins stockés, 98 % des personnes interrogées ayant manifesté ce désir.

Ce constat a coïncidé avec une mise à niveau du système de gestion des stocks de l'entrepôt de Vinothèque, Ontech Vision.

Le deuxième défi : le problème des noms des vins

A l'intérieur de l'entrepôt, les stocks arrivent, parfois changent de propriétaire, ensuite les vins sont repartis après avoir été vendus ou pour être expédiés à leurs propriétaires. A chacune de ces étapes, des informations sur les vins passent d'une personne et d'un système à l'autre. Il est essentiel de veiller à la précision et à l'efficacité de ce processus pour que tout se passe bien. Les erreurs et l'incertitude peuvent, au mieux, faire perdre du temps et entraîner des désagréments. Au pire, elles peuvent coûter extrêmement cher.

Vinothèque de LCB

- Solution de stockage de vins fins, faisant partie de LCB (London City Bond)
- Située à Burton-Upon-Trent, East Staffordshire
- 500,000+ caisses de vin fin entreposées
- Clients dans 70 pays à travers le monde

98%

des collectionneurs
souhaiteraient avoir des
informations sur les
valeurs marchandes
courantes

Depuis toujours, la chaîne d'approvisionnement des vins fins manque de cohérence. Les producteurs et les négociants donnent la priorité à différentes parties des noms des vins, leur attribuent une abréviation ou les contractent en fonction de ce qui leur semble le plus important – ou a le plus de sens pour eux. La même bouteille pourrait raisonnablement être désignée par « Grange » ou « Penfolds Grange ».

« Lorsque nous enregistrons des informations sur un vin, un collègue peut saisir "Château Lafite Rothschild", mais un autre "Château Lafite". Il s'agit du même vin, mais on peut aisément saisir le nom différemment ». - Jane Renwick, Directrice

La plupart du temps les gens sont capables de comprendre ces noms de vins, mais ce manque d'homogénéité peut être source d'erreurs et de malentendus. Les ordinateurs ne sont pas en mesure de comprendre lorsque des noms sont saisis différemment. De ce fait, il n'y a aucun moyen de transférer automatiquement les informations entre systèmes.

A cause de cela, jusqu'à présent il fallait manuellement changer les noms des vins à chaque fois qu'une caisse changeait de propriétaire. Bien qu'il n'y ait aucun relevé du nombre exact de fois où le nom du vin est saisi, une étude réalisée à la London Metropolitan University laisse supposer que les noms des vins sont re-saisi seize fois en moyenne à mesure qu'ils se déplacent le long de la chaîne d'approvisionnement. Une grande partie de ces nouvelles saisies se font lorsque les vins se trouvent à l'intérieur du système d'entreposage. Ce processus peut s'avérer fastidieux et long – et à chaque fois que le nom est re-saisi, il y a un risque qu'il ne soit pas entré correctement.

Un autre effet secondaire de ce manque de cohérence dans les noms était la difficulté à calculer les quantités totales de chaque vin détenu par les clients. Dans la mesure où un système informatique considère le "Château Montrose" et le "Montrose" comme deux vins différents, un résumé de l'état des stocks pourrait indiquer 12 caisses de l'un et six caisses de l'autre. Sans un langage commun, un ordinateur est incapable de dire à un client ou une cliente qu'il ou elle possède 18 caisses du même vin.

LWIN : parler le même langage

Avec des vins transportés et échangés partout dans le monde, Liv-ex rencontrait les mêmes problèmes que Vinothèque. Sa solution, le *Liv-ex Wine Identification Number* (LWIN), a pour but de standardiser les noms des vins de façon à ce que les informations puissent être transférées automatiquement entre différents systèmes informatiques. En 2011, Liv-ex a donné libre accès à LWIN aux termes de la licence OpenData.

Le concept d'un identifiant unique n'est pas nouveau. Ces identifiants sont couramment mis en place pour supprimer les ambiguïtés et accroître la confiance et l'efficacité dans les chaînes d'approvisionnement et ils existent pour la quasi-totalité des produits qui s'achètent et se vendent aujourd'hui. Pour l'industrie du livre, il y a l'*International Standard Book Number* (ISBN) ; pour la propriété au Royaume-Uni, il y a l'*Unique Property Reference Number* (UPRN) ou le *Topographic Identifier* (TOID).

En identifiant chaque vin par un numéro unique, il est possible de faire en sorte que toutes les parties de la chaîne d'approvisionnement – et tous les systèmes – parlent le même langage.

A propos de LWIN

LWIN signifie « *Liv-ex Wine Identification Number* ». Ces numéros simplifient et standardisent la manière de désigner les vins.

Chaque LWIN se réfère au vin lui-même (c'est-à-dire au producteur et à la marque, au raisin ou au vignoble. Les six premiers chiffres du code constituent l'identifiant unique de chaque vin, le septième étant un « chiffre de vérification » qui minimise les erreurs de saisie.

Des informations supplémentaires, comme le millésime, le conditionnement ou la taille de la bouteille peuvent être ajoutées à LWIN selon un format standard. Ces données peuvent également être ajoutées dans des champs séparés.

Les normes LWIN pour l'inclusion de données complémentaires sont les suivantes :

- LWIN : 1234567, vignoble pris comme exemple, Cabernet
- LWIN-11 : 12345672012, vignoble pris comme exemple, Cabernet, 2012
- LWIN-16 : 1234567201200750, vignoble pris comme exemple, Cabernet, 2012, bouteille de 750ml*
- LWIN-18 : 123456720121200750, vignoble pris comme exemple, Cabernet, 2012, 12 bouteille de 750ml*

* Toutes les tailles de bouteilles sont exprimées en millilitres dans un format à cinq éléments.

En standardisant les noms des vins fins, LWIN permet de faire en sorte que tous les intervenants de la chaîne parlent le même langage.

Qu'est-ce que *Liv-ex data* ?

Dans une lettre d'information à ses clients, Vinothèque leur explique que « *Liv-ex* est la bourse des vins où s'achètent et se vendent une grande partie des vins, elle prend donc directement le pouls du marché et connaît à la minute près les valeurs et les tendances ».

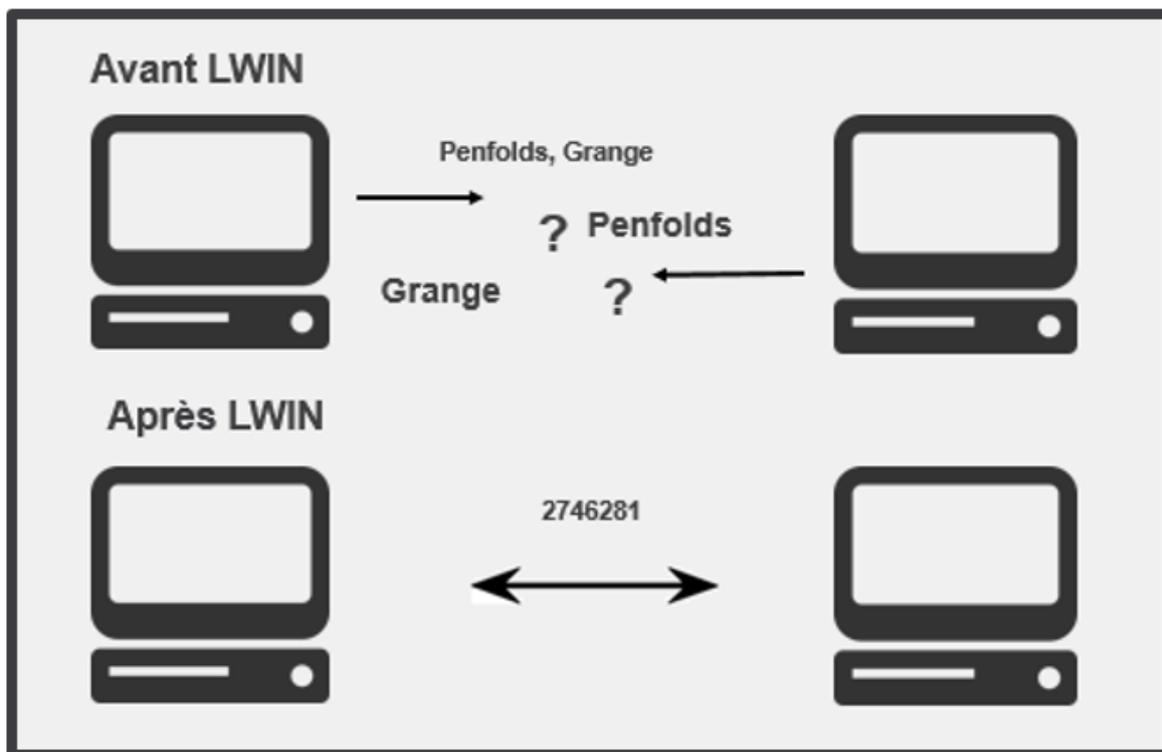
Liv-ex fournit des données sur les prix actuels et passés en fonction des activités de transaction des négociants membres. Son Prix du marché est considéré comme la référence du secteur et des fonds d'investissement dédiés au vin, des négociants et des publications spécialisées s'y fient pour produire des estimations précises et présenter des informations sur le marché.

Comment Vinothèque a intégré LWIN

L'introduction de LWIN a été initiée par Vinothèque et mise en œuvre dans le cadre d'une collaboration entre l'équipe de Vinothèque, des développeurs de chez Ontech Vision et *Liv-ex*.

Les stocks détenus chez Vinothèque – une longue liste de noms de vins – se sont d'abord vu attribuer des codes LWIN par *Liv-ex*. Les développeurs de chez Ontech ont pu les intégrer dans leur logiciel de gestion d'entrepôt, et Vinothèque a mis au point de nouveaux processus pour gérer et suivre les stocks à l'avenir.

Grâce aux codes LWIN intégrés à son nouveau système, Vinothèque a également pu se connecter à *Liv-ex* pour connaître les prix du marché courants du stock qu'il détenait. Ainsi, il est devenu possible d'ajouter des valeurs aux inventaires des clients.



Les résultats : LWIN

Après l'introduction de LWIN dans ses systèmes, l'équipe de Vinothèque de LCB a fait état d'une amélioration significative de l'efficacité interne. Il a supprimé la nécessité de saisir de nouveau les noms des vins lorsque les informations passaient d'un système à l'autre – puisque les divers logiciels parlaient tous le même langage.

La cohérence dans les noms des vins a également eu plusieurs autres effets positifs. « Château Montrose » et « Montrose » étant maintenant recensés comme un seul et même produit, il est devenu plus facile pour le client de savoir quelle quantité exacte de chaque vin il possédait – plus aucun cas où le même vin apparaissait deux fois sur le même rapport avec des noms différents.

Cet avantage était également valable pour les factures des clients. Une liste de codes LWIN sur la facture d'un client serait inutile – mais chaque LWIN est également associé à un nom de vin standardisé qui peut être affiché sur les inventaires. « Les descriptions des vins sur les inventaires de nos clients sont maintenant totalement cohérentes – cela paraît beaucoup plus professionnel », déclare Jane Renwick.

« Les noms des vins sur les inventaires de nos clients sont maintenant complètement cohérents - cela paraît beaucoup plus professionnelle »

- Jane Renwick, directrice générale

Les résultats : pour les négociants

Plusieurs fournisseurs de Vinothèque – négociants en vin fin – avaient déjà adopté LWIN dans leurs systèmes. Grâce au nouveau système mis en place, ces négociants peuvent se connecter directement à Vinothèque et partager des informations sur les mouvements de stock sans avoir besoin de re-saisir les noms des vins à différentes étapes.

Les résultats : pour les collectionneurs

Maintenant que LWIN est intégré à sa base de données, Vinothèque est en mesure de se connecter directement à Liv-ex pour produire des rapports d'estimation sur les vins présents dans son système de stockage.

L'entreprise a le sentiment que c'est un avantage non négligeable aux yeux de ses clients collectionneurs privés. Grâce aux valorisations reçues de Liv-ex – une source indépendante – ils sont maintenant mieux informés de la valeur de leurs vins, et mieux placés pour prendre des décisions d'achat et de vente. David Hogg, le directeur des ventes, explique : « Ce système offre à nos clients la transparence ».

La possibilité de produire des valorisations est également bénéfique au niveau interne. Monsieur Hogg ajoute : « Non seulement l'estimation est utile à nos clients mais elle nous permet aussi de produire des évaluations précises et à jour du stock que nous hébergeons ».

Les perspectives

Grâce à LWIN, l'équipe de Vinothèque a fait état d'une meilleure communication avec ses clients qui utilisent les identifiants uniques. Avec ce langage commun, les informations sont échangées plus facilement et, élément crucial, avec une plus grande précision. Ce que l'on espère à l'avenir, c'est que LWIN soit adopté par davantage d'acteurs dans le monde du vin fin, afin que l'amélioration de l'efficacité des échanges d'information puisse se généraliser.

Étant donné le retour d'information très positif de ses clients, l'équipe de Vinothèque étudie maintenant de nouvelles manières de proposer des rapports d'évaluation « à la demande » à ses clients. L'entreprise vient tout juste d'entamer la conception d'un portail en ligne qui permettra aux clients de se connecter pour contrôler à tout moment les valeurs courantes de leurs vins.

Quant à la manière dont la nouvelle offre de valorisations influera sur l'activité de Vinothèque sur le long terme, Jane Renwick déclare que « ce n'est que le début », ajoutant : « c'est une formidable amélioration des services que nous proposons actuellement et une fonction demandée par 98 % de nos clients privés, qui pourrait les aider à suivre leur investissement dans les vins fins ».

LWIN: avantages

Efficacité améliorée

- Pas de ressaisie
- Les systèmes communiquent automatiquement
- Evaluation efficace des stocks
- Pas d'erreurs sources de perte de temps

Mieux pour les clients

- Envoi d'estimations
- Transparence accrue
- Factures améliorées