

Externaliser sa logistique viticole

Guide pratique pour les domaines, négociants et maisons
de vins

*Quand externaliser, comment choisir son prestataire, quels pièges éviter,
comment cadrer le contrat pour un partenariat qui dure*

PUBLICATION RT GLOBAL SOLUTION — AVRIL 2026

Préface

La logistique viticole est un métier à part. Elle conjugue des contraintes physiques spécifiques (poids, fragilité, température, hygrométrie), des enjeux commerciaux complexes (saisonnalité vendanges, millésimes, collections), une réglementation dense (CRD, DAE, accises, statut d'entrepoteur agréé ou destinataire enregistré), et des attentes clients parmi les plus exigeantes du commerce.

La bouteille qui arrive cassée ou oxydée détruit instantanément des années de travail sur le millésime. La tolérance à l'erreur est proche de zéro.

Depuis notre site de Cestas, au cœur du vignoble bordelais, nous opérons depuis plusieurs années des flux viticoles pour des négociants, des châteaux et des acteurs du e-commerce viticole. Ce guide synthétise notre retour d'expérience.

Quand externaliser sa logistique vin, comment choisir son prestataire, quels pièges éviter, comment cadrer correctement le contrat pour que le partenariat tienne dans la durée — ce sont les questions que nous traitons ici.

Bonne lecture.

Romain Tardy
Président — RT Global Solution

Sommaire

1. Les 5 spécificités de la logistique viticole
2. Faut-il externaliser ? Grille de décision en 8 questions
3. Les 4 modèles d'externalisation possibles
4. La contrainte réglementaire : accises, CRD, DAE, EAA
5. Le cahier des charges minimal
6. Flux particuliers : vrac, fûts, conditionnement, allotements
7. Les 10 KPI qui comptent vraiment
8. L'export : UK, Asie, Amérique du Nord — évolutions récentes
9. Choisir son prestataire : 8 critères différenciants
10. Les 7 pièges les plus fréquents et comment les éviter

1. Les 5 spécificités de la logistique viticole que les prestataires généralistes ignorent

La logistique vin n'est pas de la logistique d'épicerie. Un prestataire 3PL généraliste qui n'a jamais travaillé la filière commet rapidement des erreurs coûteuses.

La fragilité est un enjeu quotidien

Une palette de vins contient 456 à 600 bouteilles. À 1,2-1,5 kg pièce, c'est une masse importante avec une fragilité extrême au choc. Les ruptures représentent le premier poste de non-qualité. Les prestataires matures investissent dans des racks adaptés, des méthodes de manutention codifiées (pas de gerbage non conforme, pas d'empilement des palettes "prêtes à expédier"), et forment spécifiquement leurs caristes.

L'hygrométrie et la température ne sont pas négociables

Le vin vieillit dans l'entrepôt comme dans la cave. Une palette stockée 6 mois dans un entrepôt non régulé peut perdre une notation Parker. Pour les vins haut de gamme, le stockage doit être tempéré (12-18 °C) et à hygrométrie surveillée (60-75 %). Pour les vins de consommation courante, la stabilité de température compte plus que le niveau absolu.

La saisonnalité structure tout

Entre octobre et mars, les vendanges et le conditionnement génèrent des flux entrants massifs. Entre septembre et décembre, les cadeaux de fin d'année créent un pic sortant. En avril-mai, les salons professionnels mobilisent des flux spéciaux. Un prestataire qui dimensionne sans comprendre cette courbe se retrouvera en sous-capacité deux fois par an et en sur-capacité le reste du temps.

La traçabilité réglementaire est absolue

Chaque bouteille qui sort d'un entrepôt viticole français porte une CRD (Capsule Représentative de Droits) collée au col. Chaque mouvement est déclaré dans le système informatisé des accises (EMCS). Un écart de stock non expliqué expose le propriétaire à un redressement fiscal. Le prestataire doit opérer avec les

mêmes exigences que l'entrepôt agréé, sous peine de faire perdre ce statut au client.

Les clients finaux ont des exigences singulières

Un caviste reçoit 3 bouteilles par référence. Un négociant international achète un container 20' complet. Un e-commerçant expédie des colis de 6 à 12 bouteilles en individuel. Une maison livre son restaurant étoilé client en demi-palettes assorties. Le prestataire doit savoir basculer entre ces formats sans dégrader sa productivité.

2. Faut-il externaliser ? La grille de décision en 8 questions

Externaliser sa logistique est un choix stratégique. Voici 8 questions à se poser avant de lancer un appel d'offres. Plus vous répondez "oui", plus l'externalisation est pertinente pour votre structure.

1. **Votre chai ou votre entrepôt actuel est-il saturé ?** Vous envisagez une extension immobilière ou une location supplémentaire dans les 24 mois à venir ?
2. **La logistique absorbe-t-elle du temps de votre équipe commerciale ou technique ?** Vos vendeurs ou œnologues passent-ils plus de quelques heures par semaine à gérer des préparations, des expéditions, des retours ?
3. **Avez-vous besoin de capacités que vous n'avez pas en interne ?** E-commerce avec préparation unitaire, export maritime avec empotage containers, VAS type coffrets cadeaux, étiquetage multilingue ?
4. **Vos coûts logistiques internes sont-ils connus précisément ?** Pouvez-vous dire le coût complet par bouteille expédiée (entrepôt, manutention, préparation, emballage, transport) ?
5. **Vos pics saisonniers vous obligent-ils à sur-dimensionner votre équipe permanente ?** Gérez-vous de l'intérim coûteux deux fois par an ?
6. **Votre stock vous expose-t-il à un risque financier ou opérationnel significatif ?** Casse, vol, détérioration, immobilisation financière ?
7. **Votre croissance internationale exige-t-elle une plateforme adaptée ?** Préparation de commandes en plusieurs langues, documents export, containers complets ?
8. **Voulez-vous vous concentrer sur votre métier de vigneron, négociant ou marketeur ?** Plutôt que de devenir aussi logisticien ?

En synthèse, si vous répondez "oui" à 4 questions ou plus, l'externalisation mérite d'être sérieusement étudiée. Si vous répondez "oui" à 6 ou plus, elle devient quasi-inévitable.

3. Les 4 modèles d'externalisation possibles

Il n'existe pas un modèle unique d'externalisation. Quatre configurations coexistent dans la filière, avec des niveaux d'intégration croissants.

Modèle 1 — Stockage simple

Vous confiez vos palettes à un prestataire qui les stocke dans ses racks et vous facture au nombre de palettes par mois. Vous restez responsable de la préparation et de l'expédition qui se font depuis votre

propre site. Modèle pertinent si vous avez juste un problème de saturation d'espace.

Avantages : simplicité contractuelle, coût modéré, pas de transfert de responsabilité opérationnelle.

Limites : ne résout que le sujet immobilier. Pas d'optimisation des flux.

Modèle 2 — Stockage + préparation de commandes

Le prestataire ajoute la préparation des commandes : picking palette, colis ou bouteille, mise à disposition quai. Vous gardez la responsabilité du transport. Modèle qui convient bien aux négociants avec une activité B2B stable et une diversité SKU maîtrisée.

Modèle 3 — 3PL complet (stockage + préparation + transport)

Le prestataire opère l'ensemble de la chaîne, du quai d'entrée jusqu'à la livraison finale chez votre client. Il facture selon une grille transparente (stockage au palettes/mois, préparation à la commande ou à la ligne, transport au km ou au forfait). Modèle adapté aux maisons et négociants qui veulent se délester complètement du sujet logistique.

Modèle 4 — Partenariat stratégique pluriannuel

Le prestataire devient partie prenante de la stratégie commerciale et opérationnelle du client : co-conception des process, accompagnement sur l'e-commerce ou l'export, KPI partagés, comité de pilotage trimestriel, engagements de progrès sur les coûts ou la qualité. Modèle qui ne se justifie qu'à partir d'un volume significatif (plusieurs centaines de palettes/an et plus) et d'une relation de confiance construite dans la durée.

4. La contrainte réglementaire : accises, CRD, DAA, EAA et statut du prestataire

La fiscalité viticole française et européenne est une jungle. Voici ce qu'il faut savoir pour ne pas se faire piéger lors du choix du prestataire.

Le régime suspensif des accises

En France, le vin est soumis à un droit d'accise (de quelques centimes à plusieurs euros par bouteille selon la typologie : cidre, vin, spiritueux). Entre la production et la sortie vers le consommateur, le vin circule en suspension d'accise : le droit n'est dû qu'à la mise à la consommation.

Les statuts qui conditionnent l'opération

Votre prestataire logistique peut opérer en tant que :

- **Entrepositaire agréé (EA)** — il est titulaire d'un numéro d'accise propre, il peut recevoir, stocker et expédier en suspension
- **Destinataire enregistré (DE)** — il peut recevoir mais pas expédier en suspension
- **Non accisé** — il ne peut opérer que des vins en droits acquittés

Pour un négociant significatif, le prestataire doit au minimum être entrepositaire agréé, sans quoi vous perdez le régime suspensif et devez acquitter les droits à l'entrée en entrepôt — ce qui tue économiquement l'opération.

La capsule CRD et ses variantes

Chaque bouteille vendue en France porte une CRD. Les expéditions en suspension (professionnels) se font sans CRD, avec DAE (Document Administratif Électronique). Les expéditions export UE se font avec DAE. Les expéditions export hors UE basculent en régime douanier classique avec DAU. Votre prestataire doit maîtriser les quatre flux sans exception.

EMCS, CIEL et déclarations

Les mouvements sont déclarés dans EMCS (côté accises) et CIEL (côté douane française). Le prestataire doit savoir émettre les DAE, les valider, les apurer, et gérer les écarts. Un prestataire généraliste qui découvre EMCS à la signature du contrat est un signal d'alerte majeur.

Le cas spécifique du vrac

Le transport en vrac (citerne ou flexitank) ajoute des contraintes sanitaires et de traçabilité. Le prestataire doit avoir les équipements adaptés et la pratique de la filière.

5. Le cahier des charges minimal : stockage, préparation, expédition, export

Voici les exigences techniques que doit absolument couvrir un cahier des charges viticole sérieux.

Stockage

- Racks adaptés aux palettes de vin (capacité et profondeur)
- Température contrôlée (plage 12-18 °C pour haut de gamme, stable pour mass market)
- Hygrométrie surveillée (60-75 % pour vieillissement)
- Statut entrepositaire agréé du prestataire
- Traçabilité par lot et par millésime
- Inventaires tournants mensuels avec écart $\leq 0,3$ %
- Assurance marchandises adaptée à la valeur moyenne du stock

Préparation de commandes

- Picking à la bouteille (e-commerce), au colis (BtoC et petits cavistes), au carton (6/12), à la palette (négoce, GMS)
- Assortiments multi-références sans dégradation qualité
- Pick rate minimum 100 bouteilles/h/préparateur pour le e-commerce
- Taux d'erreur préparation $\leq 0,1$ % (1 sur 1 000)

Expédition

- Chargement matin/après-midi selon cut-off
- Respect des créneaux de livraison GMS et plateforme
- Production automatique de la DAE et des documents transport

- e-POD et scan signature électronique

Export

- Gestion des DAE export UE et DAU export hors UE
- Empotage containers 20' / 40' avec calage et arrimage adaptés
- Documents douane (EUR1, certificats d'origine, factures commerciales, packing list)
- Connaissance des règles sanitaires destination (Japon, USA, Chine, Canada)

Services à valeur ajoutée (optionnels mais fréquents)

- Coffrets cadeaux assortis (montage manuel, personnalisation)
- Étiquetage multilingue (BRC, DLC, volumes, TAV en langue locale)
- Recontre-étiquetage (ré-étiquetage après modifications)
- Gestion des allocations (allotements)

6. Les flux particuliers : vrac, fûts, conditionnement, allotements, allocations

Le vrac

Certaines opérations de filière passent en vrac (citerne, flexitank, IBC), notamment pour l'export BOB (Buyer's Own Brand) ou la livraison de vins primeurs à des conditionneurs. Peu de prestataires 3PL généralistes traitent correctement ce flux.

Les fûts (barriques et demi-muids)

La logistique de fûts neufs et de fûts en location (le plus souvent chêne français du Centre, parfois américain) est une activité à part : stockage adapté, manutention spécifique (chariots à fût, élingues), traçabilité par numéro, préparation par allotement selon les assemblages.

Le conditionnement

Certains domaines confient à leur prestataire l'étape de mise en bouteille ou de conditionnement final (étuis cartons, bouchages plastique ou cire, capsulages, marquage laser). Cette intégration permet de concentrer plusieurs étapes sur un même site.

Les allotements et les allocations

Pour les grands crus, la vente se fait par allocation : chaque client négociant ou importateur a droit à un quota défini par millésime. La logistique doit gérer des "réservations" palettes parfois 18-24 mois à l'avance, avec priorité absolue sur les autres flux à la date de retrait.

7. Les 10 KPI qui comptent vraiment en logistique viticole

Voici les indicateurs que nous recommandons de contractualiser avec votre prestataire. Ils couvrent la qualité de service, la fiabilité opérationnelle et la maîtrise financière.

1. **OTIF (On Time In Full)** — taux de commandes livrées complètes et dans les délais. Cible : $\geq 98,5$ %.
2. **Fiabilité préparation** — taux de commandes préparées sans erreur (ligne, quantité, référence). Cible : $\geq 99,5$ %.
3. **Fiabilité stock** — écart d'inventaire tournant en valeur absolue. Cible : $\leq 0,3$ %.
4. **Taux de casse en manutention** — bouteilles cassées lors des opérations internes. Cible : $\leq 0,05$ % (1 sur 2 000).
5. **Taux de casse en transport** — à suivre pour identifier les problèmes transporteur. Cible : $\leq 0,1$ %.
6. **Délai commande** → **expédition** — nombre d'heures entre réception de la commande et mise à quai. Cible : J ou J+1 selon cut-off contractualisé.
7. **Respect des créneaux plateformes** — pour les livraisons GMS. Cible : ≥ 97 %.
8. **Taux de service SAV** — traitement des réclamations sous X heures. Cible : traitement ≤ 24 h ouvrées.
9. **Délai de production des DAE** — édition des documents fiscaux. Cible : instantané ou sous 1 h.
10. **Empreinte carbone par bouteille expédiée** — g CO₂e par bouteille pour intégration au reporting CSRD du donneur d'ordre.

8. L'export : Royaume-Uni, Asie, Amérique du Nord — ce qui a changé depuis 2021

L'export viticole a subi plusieurs secousses réglementaires et géopolitiques depuis 2020. Un prestataire logistique à jour doit maîtriser les nouvelles contraintes.

Royaume-Uni post-Brexit

Le marché UK exige depuis 2021 un VI-1 (certificat simplifié) et des contrôles sanitaires à l'entrée pour les vins d'appellation. La complexité documentaire a découragé certains petits exportateurs, qui délèguent désormais entièrement cette étape à leur prestataire.

USA et taxes Trump

Les droits de douane sur les vins français ont connu des vagues successives (suspension 2021-2023, risque de réactivation selon l'évolution politique 2025-2027). Le prestataire doit maîtriser la classification HTS et la préparation des entrées douanières américaines.

Chine et marchés asiatiques

La Chine reste le principal importateur asiatique malgré les turbulences 2022-2024. Les exigences d'étiquetage chinois, la pré-approbation des étiquettes GB, et le respect des normes de contenants font l'objet de règles précises qu'un prestataire habitué connaît.

Les exigences d'emballage export maritime

Calage renforcé, housses hygro-absorbantes, palettes NIMP 15 pour hors UE, sanglage intérieur pour éviter les déplacements dans le container lors des roulis maritimes. Les chargements de containers de vins sont un métier à part entière.

9. Choisir son prestataire : 8 critères différenciants

Voici les 8 critères qui distinguent un prestataire viticole sérieux d'un prestataire 3PL généraliste qui "fait aussi du vin".

1. **Statut entrepositaire agréé** (ou capacité documentée à vous accueillir sous votre propre EA avec une procédure EMCS maîtrisée)
2. **Expérience viticole mesurable** — volumes traités annuellement, nombre de clients filière, durée des relations
3. **Proximité d'un vignoble ou d'un hub vinicole** — Bordeaux, Languedoc, Bourgogne, Champagne selon votre géographie
4. **Équipements adaptés** — températures contrôlées, racks adaptés, caristes formés
5. **Capacité export complète** — empotage containers, DAE, DAU, documents destination
6. **Références vérifiables** — d'autres négociants ou maisons que vous pouvez contacter directement
7. **Engagements qualité contractualisés** — KPI précis, pénalités en cas de dérive, revue trimestrielle
8. **Stabilité et solidité financière** — groupe pérenne, capital identifié, référencement bancaire

10. Les 7 pièges les plus fréquents et comment les éviter

Piège 1 : Le prestataire généraliste qui découvre EMCS

Si votre interlocuteur commercial hésite sur la question "êtes-vous entrepositaire agréé ? combien de DAE émettez-vous par mois ?", fuyez. Ce n'est pas un métier qu'on apprend pendant le démarrage contractuel.

Piège 2 : L'absence de climatisation

Certains prestataires proposent des prix attractifs avec un simple entrepôt non régulé. Pour du vin de consommation courante, cela peut passer. Pour du haut de gamme, c'est un désastre à moyen terme.

Piège 3 : Les KPI sans pénalités

Un KPI sans sanction contractuelle en cas de dérive n'est pas un KPI, c'est un affichage. Prévoyez des pénalités proportionnées (crédit sur facture mensuelle en cas de dérive confirmée) et des plans d'amélioration.

Piège 4 : Le contrat sans clause de réversibilité

Votre contrat doit prévoir clairement les conditions de reprise du stock en cas de rupture. Délai de préavis, modalités de déménagement, obligations de coopération du prestataire sortant.

Piège 5 : La facturation opaque

Un prestataire sérieux facture selon une grille lisible : tant au palette/mois stocké, tant à la commande, tant à la ligne, tant au kilomètre transport. Méfiez-vous des forfaits mensuels globalisants qui empêchent de piloter la performance.

Piège 6 : L'absence d'inventaires tournants

Les inventaires annuels uniques ne suffisent pas. Le prestataire doit faire des inventaires tournants mensuels sur des portions du stock, avec taux d'écart < 0,3 % et plan d'action en cas de dérive.

Piège 7 : La dépendance à un interlocuteur unique

Si tout repose sur un seul chef d'exploitation chez le prestataire, son départ vous expose. Vérifiez la profondeur d'équipe, la documentation des process, les back-up identifiés.

Conclusion

La logistique viticole est un métier de précision, où les détails font la différence entre un partenariat qui libère le dirigeant et un cauchemar contractuel. Les domaines, négociants et maisons qui réussissent leur externalisation sont ceux qui prennent le temps de bien qualifier leur besoin, de bien choisir leur prestataire, et de bien cadrer leur contrat.

Chez RT Global Solution, notre site de Cestas (7 200 m² au cœur du vignoble bordelais) est dédié à la filière. Nous opérons pour des négociants, des châteaux et des acteurs du e-commerce viticole avec une équipe spécialisée, une connaissance réglementaire à jour, et des partenariats transport adaptés. Si ce guide vous a été utile et que vous souhaitez échanger sur votre propre projet, nos équipes sont à votre disposition.

À propos de RT Global Solution

RT Global Solution est un groupe familial français indépendant fondé en 1985, qui réunit trois entreprises : **RT Logistique** (logistique contractuelle 3PL sur 85 000 m² répartis sur 6 sites en France), **SETT Transports** (transport routier avec 40 tracteurs Euro 6) et **RT Office** (services support mutualisés).

Notre site de Cestas (Gironde, 33610), à 15 km de Bordeaux, est spécialisé dans la filière viticole. 7 200 m² d'entrepôt avec environnement contrôlé, équipe formée aux spécificités vin, partenariats transport export maritime via le port de Bordeaux, accès A63/A62 pour la distribution Sud-Ouest et Espagne.

Nos références viticoles incluent des négociants, des châteaux et des acteurs du e-commerce viticole. Nous servons depuis Cestas la logistique complète du stockage palette à l'expédition e-commerce B2C, en passant par les coffrets cadeaux, l'emportage container export et la gestion réglementaire (accises, DAE).

Pour en savoir plus

- Site web :** rt-globalsolution.com
- Site de Cestas :** rt-globalsolution.com/nos-implantations/cestas/
- Logistique 3PL :** rt-globalsolution.com/logistique-contractuelle-3pl/
- Études de cas :** rt-globalsolution.com/etudes-de-cas/
- Contact :** rt-globalsolution.com/contactez-nous/

© RT Global Solution, 2026. Ce document est fourni à titre informatif. Il ne constitue pas un conseil juridique ou fiscal. Les opérateurs viticoles sont invités à se rapprocher de leur conseil douanier et fiscal pour toute question relative à leur situation particulière.