

# Vendre

Pomme



## Consolidation pour Blue Whale

Après une dizaine d'années d'une collaboration qui a permis à Blue Whale d'affirmer sa présence en Val de Loire et à Valdiloire de disposer de fruits du sud de la France, le bureau commercial de Valdiloire intègre désormais Blue Whale. Rappelons que Valdiloire était issu de la fusion de Val dipom et de Loire Export. La présente fusion vise à renforcer la position des deux structures sur les marchés national et international. Une réorganisation commerciale est enclenchée avec l'arrivée de l'équipe de Valdiloire au sein de Blue Whale, l'ensemble relevant d'un même management. Cette simplification devrait conférer une meilleure efficacité au service de tous les clients. En apportant un potentiel de 25 000 tonnes de pommes et de poires, Valdiloire permet à Blue Whale d'afficher un volume commercialisable d'environ 250 000 tonnes de fruits, pommes, poires, raisin, prunes et kiwis. Le groupe Blue Whale fédère désormais quelque 300 fruiticulteurs représentant quelque 4 000 ha de vergers dans la plupart des bassins de production de l'Hexagone. Avec un chiffre d'affaires de 220 M€, Blue Whale est le premier opérateur et exportateur de fruits de l'Hexagone.

VIVALYA

## Authentiques, proches, engagés

Telles sont les qualités revendiquées par le nouveau réseau de grossistes hexagonal en produits frais qui rassemble 23 entreprises dans le cadre très égalitaire d'une coopérative où chaque dirigeant possédera une voix.

**P**résidée dans l'immédiat par Bernard Estivin, président fondateur de l'ancien réseau Hexagro, la coopérative est dirigée par Stéphane Cortier naguère dirigeant du groupe concurrent Creno, et qui s'est beaucoup investi avec les 23 membres pour élaborer les contours et la stratégie du nouveau réseau qui accueille une part majoritaire des anciens membres d'Hexagro ainsi que quelques anciens membres de Creno. Un comité de

7 membres est en première ligne, sachant que l'engagement de chacun des membres se veut très fort afin de donner au groupe une grande cohérence. Un nouveau président devrait être élu le 25 janvier lors d'un conseil d'administration qui se tiendra à Lyon dans le cadre du Sirha. Vivalya se présente comme « une organisation novatrice de femmes et d'hommes qui mettent en commun leur expérience et leur enracinement local pour défendre et promouvoir la distribution de produits frais ». 900 tournées quotidiennes, 80 dépôts, 40 000 clients, 600 000 tonnes de fruits et légumes distribués : Vivalya se pose comme « le premier partenaire responsable de la mise en marché de produits frais de l'Hexagone, soucieux d'éthique et du respect de la réglementation ». Déploiement de catalogues nationaux/régionaux/locaux et de tarifs aux mêmes échelles, optimisation logistique nationale, cahiers des charges nationaux systématiques, partenariat promotionnel avec les fournisseurs industriels, partenariat avec quelque 1 500 producteurs locaux, diversité des clients, GMS, restauration commerciale et collective, tels sont quelques uns des grands axes stratégiques du groupe dont le siège est basé à Rungis et compte dans l'immédiat 16 collaborateurs : si le pouvoir est aux coopérateurs, la société centrale se veut forte et structurée. Puissance, cohérence, discipline, sont des valeurs fortement revendiquées par une organisation qui souligne son indépendance des marchés financiers car reposant sur un tissu de PME qui maille l'ensemble du territoire hexagonal.

Sur le plan opérationnel, une EDI (échange de données informatiques) unique devrait être en place dès fin janvier pour les 80 dépôts. Un bureau d'achat vente de produits de la mer est établi à Boulogne sur mer en

vue notamment d'établir des relations pérennes avec les fournisseurs dans le cadre d'un marché pénurique. Une plate-forme nationale de produits élaborés sera opérationnelle en mars à Rungis chez un adhérent. Elle proposera à longueur d'année quelque 1 500 références. Un salon annuel rassemblera les fournisseurs. La première édition en accueillera 350 les 24 et 25 mars prochains. Un outil informatique permettra de mettre à disposition du client un ensemble d'informations statistiques sur son activité. Une applica-

tion web « offre locale pour Vivalya » va être mise en place avec des fiches individuelles de chaque producteur. L'outil web d'établissement et de diffusion des mercuriales et des prises de commande devrait être opérationnel en septembre 2015. Enfin, la codification unique (sans ERP- Planification des ressources de l'entreprise- commun) sera effective en novembre, ce qui permettra la mise à disposition de statistiques très détaillées en accès libre service. Le projet Vivalya a été présenté devant quelque 750 partenaires, clients, fournisseurs le vendredi 9 janvier à Paris dans le cadre prestigieux du musée du cirque, à l'issue d'une campagne de communication décalée, qui n'a pas manqué d'interpeler dans le secteur des fruits et légumes. La promesse est relevée. Les promoteurs de Vivalya ne manquent pas d'atouts,

mais il faudra compter avec le professionnalisme et la pertinence de concurrents qu'il ne faudrait surtout pas sous estimer.

JH



Stéphane Cortier, directeur de la coopérative Vivalya.

### Vivalya

#### En chiffres

- 3 500 collaborateurs
- 80 dépôts en France
- 900 tournées quotidiennes de livraison
- 1 milliards d'€ de chiffre d'affaires cumulés
- 500 000 tonnes de Fruits et Légumes
- 1<sup>er</sup> distributeur français de fruits et légumes frais
- 3<sup>e</sup> distributeur national de marée fraîche
- Plus de 1 500 producteurs locaux « sous contrat »
- 40 000 clients livrés quotidiennement
- Plus de 100 millions d'€ d'investissement par an