



QUESTIONS À

## STÉPHANE CORTHIER

Directeur général de Vivalya

### **Vous avez présenté publiquement le projet Vivalya le 9 janvier dernier : où en est la mise en œuvre de la feuille de route présentée à cette occasion ?**

**Stéphane Corthier :** Nos développements sont sensiblement en ligne avec notre programme de début d'année. Nous avons unifié notre EDI, notre filiale marée Vivafysh est opérationnelle et a réalisé un CA d'1 M€ en mai, alors que nous avons anticipé un CA annuel de 12 M€. En juin, nous avons lancé l'application « La vie a du goût » qui présente notre offre en produits locaux avec des informations sur les produits frais et des fiches recettes. Le site permet à chaque client de se positionner selon sa propre vision du produit local, il peut personnaliser cette plate-forme et se l'approprier pour la proposer à ses propres clients. Pour alimenter cette plate-forme, chacun de nos adhérents a saisi son réseau local de producteurs et Vivalya l'a configuré selon un format standard pour constituer la base de données. Nous avons réalisé notre premier salon fournisseurs à Rungis en mars. Il a mobilisé une centaine d'acheteurs et dirigeants, 140 exposants, pour la plus grande satisfaction de toutes les parties. Les fournisseurs ont pu privilégier les contacts avec les membres qu'ils ne connaissaient pas. Au total, 2 000 rendez-vous d'1/2 heure ont été établis sur les deux jours. Nous allons ouvrir en septembre, avec un léger retard, 4 plates-formes physiques de cross docking pour les produits de 4<sup>e</sup> gamme à DLC courte destinés à la restauration, afin de disposer d'une gamme nationale partagée par les dépôts. Cela permettra de soumettre au fournisseur des commandes consolidées à livrer en un point unique à partir duquel nous assurerons l'éclatement : nous enrichissons le catalogue national et économisons de la logistique.

### **La relation client/fournisseur a fait plus que débat ces derniers mois, qu'en est-il ?**

**S. Corthier :** Comme beaucoup d'autres, nous sommes en effet au cœur de ce débat. Il est vrai que des contrats locaux ont pu se télescoper avec des contrats nationaux et entraîner un empilement indésirable. Il faut rappeler que Vivalya n'est pas grossiste mais une coopérative de prestations de services. Elle n'achète pas, ne revend pas, ce n'est pas un groupement de grossistes qui fait payer ses fournisseurs. Nous assurons des prestations tant auprès de l'amont que de nos adhérents grossistes, nous générons de la relation

amont/aval par nos plates-formes web, notre catalogue : il est normal que ces services trouvent une rémunération. En contrepartie de nos contrats, il y a une liste de prestations bien réelles. Nos adhérents sont libres dans l'établissement de leurs propres contrats avec leurs fournisseurs. Il faut dépasser cette crise, poursuivre le dialogue interprofessionnel sous le contrôle de l'administration. Mais sur le fond, il importe de bien se demander pourquoi les produits industriels prennent des parts de marché aux produits frais et savoir accepter la démarche requise par nos clients de la restauration, sous peine de se tirer une balle dans le pied. Dans le respect de la loi et d'ordres de grandeur réalistes, cela va de soi.

### **Quelle est votre vision du métier de grossiste ?**

**S. Corthier :** Nous nous identifions fondamentalement au circuit court, nous avons vocation à mettre les produits de plusieurs producteurs dans un seul camion pour tous les clients. Nous sommes au service de la production et nous le revendiquons haut et fort, tout en étant proches de nos clients. Premier acteur de la mise en marché sécurisée, nous sommes aussi un réseau dont aucun client n'est à plus de 200 km d'une de nos installations. Il faut dépoussiérer le terme de grossiste, donner une autre image au métier. Nous sommes là pour promouvoir la consommation de fruits et légumes, notamment via notre web série « L'exploration gourmande », tournée chez nos producteurs avec le concours d'un grand chef. Les 2 premiers épisodes sont d'ores et déjà en ligne.

### **Quelle est la culture d'entreprise de Vivalya ?**

**S. Corthier :** Vivalya rassemble des entrepreneurs volontaires qui ont décidé de travailler ensemble dans le cadre d'un outil commun unique. L'adhésion de nos membres se confortera au fil de nos succès partagés. D'ores et déjà, la réponse commerciale du marché valide notre approche, alors même qu'il a un moment douté que nous parviendrions à nous agréger. Mais il y a encore beaucoup à faire, notamment sur le terrain pour faire partager notre stratégie, nos outils, rappeler les enjeux. Nous nous efforçons de tirer les leçons des expériences du passé, convaincus notamment que la décision d'une majorité prise à l'encontre d'une minorité est une mauvaise décision et constitue un risque majeur de promesse non tenue.