

PETITS, GROS OU « HORS NORME » : FACE AUX ALÉAS CLIMATIQUES, VIVALYA RAPPELLE SON ENGAGEMENT À VALORISER TOUS LES CALIBRES ET TOUTES LES VARIÉTÉS DE SES PRODUCTEURS PARTENAIRES

Pommes de terre, carottes, pommes, salades, courgettes : les aléas climatiques qui ont marqué les cultures cette année auront des conséquences sur les récoltes 2026-2027, notamment sur les calibres et l'homogénéité des productions. Une réalité agricole que l'ensemble de la chaîne doit pouvoir intégrer. **Dans ce contexte, le métier de grossiste alimentaire de proximité prend plus que jamais tout son sens : connaître la réalité des récoltes, faire le lien avec les attentes des clients et trouver le bon débouché pour chaque produit.**

Grâce à la diversité des 80 000 clients livrés par son réseau, Vivalya poursuit un objectif : permettre à ses producteurs partenaires de commercialiser au mieux leurs productions, même hors normes.

I - « Une récolte, pas un calibre » : un savoir-faire au cœur du métier de grossiste, plus essentiel que jamais

Une pomme de terre un peu plus petite, une carotte plus grosse ou un légume à la forme inhabituelle n'en restent pas moins des produits de qualité. Avec les conditions climatiques de cet été 2026, les récoltes sont, au-delà de la perte de rendement, plus hétérogènes en matière de taille, de forme ou de calibre. Une situation inédite, mais ancrée dans un dérèglement voué à durer.

Pour Vivalya, des années comme 2026 appellent avant tout à faire évoluer collectivement le regard porté sur les fruits et légumes frais : producteurs, grossistes, restaurateurs, collectivités et autres clients doivent pouvoir adapter leurs pratiques et leurs attentes. L'enjeu est essentiel : éviter qu'un produit parfaitement consommable perde son débouché uniquement parce que son calibre diffère des standards habituels, et permettre ainsi aux producteurs de valoriser la plus grande part possible de leur récolte. C'est précisément là qu'intervient le métier de grossiste alimentaire de proximité.

Face à des volumes plus faibles, s'adapter sans rompre le lien

Les aléas climatiques peuvent entraîner une baisse des rendements et des volumes disponibles. Pour continuer à servir ses clients, Vivalya peut s'appuyer sur son maillage national pour rechercher des alternatives dans des régions moins impactées ou proposer d'autres produits et variétés et, lorsque nécessaire, compléter ses approvisionnements par d'autres origines.



Vivalya s'appuie sur la diversité des besoins de ses clients pour faire correspondre chaque production au débouché le plus adapté. Le réseau livre 20 000 clients chaque jour, aux profils extrêmement variés : boulangeries, restauration commerciale classique, étoilés, restauration collective, ehpad, entreprises, hôpitaux, collèges, crèches... Autant de professionnels dont les usages, les contraintes et les attentes diffèrent et qui permettent de valoriser une grande diversité de produits.

Cette recherche du bon débouché contribue également à lutter contre le gaspillage alimentaire. Lorsque les produits ne peuvent être commercialisés dans les circuits habituels, les entreprises du réseau recherchent d'autres voies de valorisation, à travers des offres anti-gaspi, des dons ou des circuits alternatifs.

II - Au plus près des producteurs, Vivalya contribue à faire vivre durablement les filières locales

Cette capacité à valoriser les récoltes repose d'abord sur une connaissance fine des producteurs et des territoires. Vivalya travaille avec plus de 2000 producteurs locaux partenaires, selon une logique « d'approvisionnement en escargot ». L'objectif : privilégier ce qui peut être produit et approvisionné au plus près des bassins de consommation et étendre les recherches en cercles concentriques autour des entreprises locales.

Cette proximité s'inscrit dans le temps long : à l'échelle du réseau, Vivalya fait état de 42 ans de collaboration en moyenne avec ses producteurs locaux.

Cette connaissance mutuelle permet aux entreprises du réseau de mieux appréhender leurs coûts de production, de leur donner de la visibilité sur les débouchés et, lorsque cela est possible, de contractualiser sur plusieurs saisons.

La relation va également au-delà de la commercialisation : dialoguer régulièrement, accompagner vers des labels, identifier des tendances de consommation ou encore réfléchir sur le développement de nouvelles variétés en fonction des débouchés identifiés.

« Soutenir un producteur, c'est être capable de trouver un débouché à la diversité de ce qu'il produit. Face aux aléas climatiques, nous devons collectivement accepter que toutes les récoltes ne se ressemblent pas et que les productions puissent évoluer. Notre rôle est de faire le lien entre cette réalité agricole et les besoins de nos clients, pour permettre de valoriser au maximum le travail de nos producteurs partenaires. »

Yves Braun,
Directeur Général des Opérations
Vivalya



III - La force de Vivalya : conjuguer ancrage territorial et puissance d'un réseau national

Alors que le SIRHA réunit les professionnels de l'alimentation et de la restauration, Vivalya donne rendez-vous à l'ensemble de ses partenaires.

SIRHA+ LYON

**RDV du 21 au 25 janvier 2027
sur le stand Vivalya
pour échanger avec les équipes**

Avec 73 entreprises locales, 5000 collaborateurs, plus de 2000 producteurs locaux partenaires, 700 000 tonnes de fruits et légumes commercialisés chaque année et 1200 tournées quotidiennes, Vivalya conjugue l'agilité d'entreprises profondément implantées dans leurs territoires à la force d'un réseau national.

Ce maillage permet de faire du local partout en France, tout en ouvrant aux productions de chaque territoire, une grande diversité de débouchés.

Pour Vivalya, la souveraineté alimentaire ne consiste donc pas seulement à produire français. Elle suppose également de créer les conditions permettant à cette production de trouver sa place sur les marchés, dans toute sa diversité. Accepter et valoriser les différents calibres, c'est aussi soutenir concrètement les producteurs français, territoire par territoire.



Stand Vivalya au Sirha 2025

ALYA

STRASBOURG
Strasbourg

MULHOUSE
Mulhouse - Rixheim

S

URS

SAVOIE

BLE

ÇON

  

