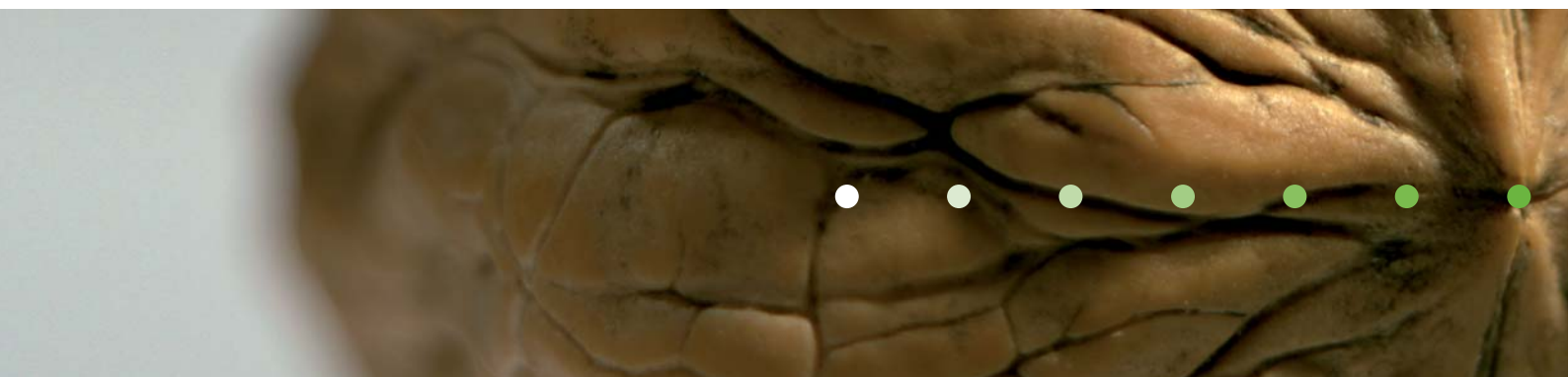


r a p p o r t  
d ' a c t i v i t é

&

s t r a t é g i e  
d ' o r i e n t a t i o n



2 0 0 9

2 0 1 0

2 0 1 1

2 0 1 2

2 0 1 3

2 0 1 4

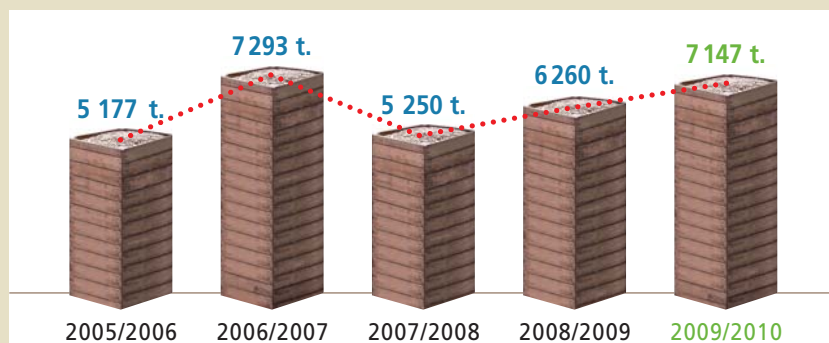


# Quelques chiffres...

## Collecte 2009 Noix sèches

COOPENOIX + CT Noix

Achats auprès des adhérents,  
producteurs et entreprises

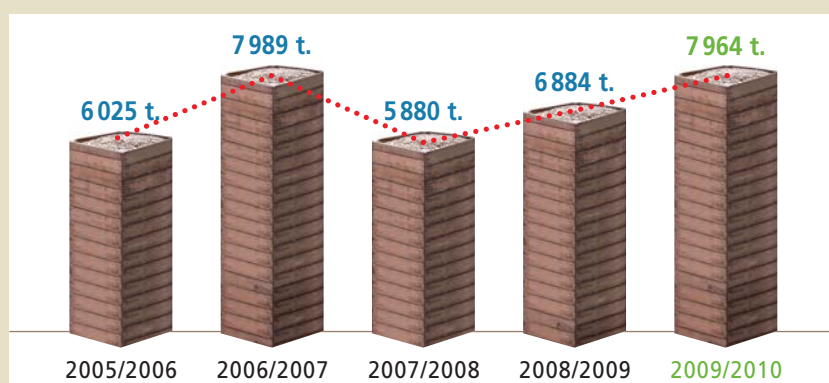


## Collecte 2009 Tous produits

**Noix sèches, noix fraîches et cerneaux  
(en équivalence noix sèches)**

COOPENOIX + CT Noix

Achats auprès des adhérents,  
producteurs et entreprises



## Répartition calibres

**Noix de Grenoble sèches**

COOPENOIX + CT Noix

Calibres moyens

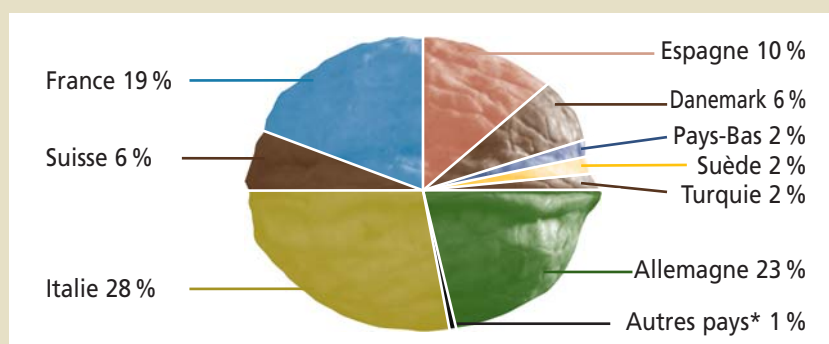


## Ventes par pays

**Répartition des volumes 2009/2010**

COOPENOIX + CT Noix + Valsoleil

\* Autres pays :  
Norvège, Chypre, Belgique, Portugal...





Pierre Gallin Martel & Marc Giraud

**Le 27 juin 2009, COOPENOIX, leader européen de la noix, a fêté ses 80 ans.**

Cet événement majeur dans la vie et dans la communication de la coopérative a remporté un réel succès et permis d'accueillir plus d'un millier de visiteurs. Cet anniversaire est significatif de la pérennité de notre entreprise et de la pertinence de la stratégie menée depuis de nombreuses années. Une stratégie volontariste, engagée et résolument tournée vers le développement de notre activité et la valorisation du travail des producteurs. En témoignent les bons résultats obtenus au niveau de la production (en hausse de 15 % en 2009), du renouvellement de notre certification IFS, pour la noix en coque, pour la troisième année consécutive, de l'évolution des productions certifiées GlobalGap et bio, de l'amélioration de nos emballages et de nos outils de travail que ce soit les outils d'agréage, la ligne de production ou encore de stockage.

Dans un environnement économique incertain, la réactivité de notre coopérative sera déterminante pour les années à venir. Le plan d'investissements élaboré et mis en œuvre par COOPENOIX et l'accord commercial conclu avec la coopérative Valsoleil nous permettront de répondre, en termes de volumes comme de qualité, à la demande de nos clients.

De même, en créant son groupe technique, COOPENOIX a souhaité travailler au plus près des producteurs et partager avec eux les fruits du travail réalisé par l'équipe technique. Le nouveau logiciel "Agreo Vergers" est également un outil qui permettra, nous en sommes certains, de mieux gérer nos vergers aujourd'hui et à l'avenir.

Notre coopérative s'investit également au plan de la filière noix et entend jouer un rôle déterminant dans les débats au sein de l'interprofession de la "Noix de Grenoble" et de la nouvelle AOP Dynamic Noix. La recherche et l'expérimentation doivent rester au cœur de nos projets. L'ensemble des acteurs de la profession doit prendre le relais afin d'optimiser la recherche que ce soit au plan variétal ou dans la lutte contre les maladies qui pénalisent la production.

Dans une économie pour le moins menaçante, l'esprit coopératif reste le garant des valeurs de solidarité dont nous sommes les dépositaires. Nous entendons continuer à travailler pour que les producteurs vivent de leur travail.

**Pierre Gallin Martel**  
Président de COOPENOIX

**Avec un tonnage collecté supérieur à 7 000 tonnes, la récolte 2009 peut être qualifiée de satisfaisante avec un résultat positif sur l'ensemble de la zone de production, en termes de volumes comme de qualité.**

Grâce à une demande supérieure à l'offre, le marché européen s'est avéré porteur et a favorisé un maintien des prix de vente à un bon niveau, permettant à la filière française d'enregistrer des résultats honorables. Des volumes de noix d'ordinaire vendus en Europe, en particulier par les USA, l'ont été en 2009 dans des pays émergents ou en phase de développement, ce qui a libéré un certain nombre de marchés pour les opérateurs français.

Cette forte demande conjuguée à l'accord commercial conclu entre COOPENOIX et Valsoleil nous ont permis de consolider notre position de fournisseur de la grande distribution chez nos clients acquis et de développer notre prospection de nouveaux clients. Notre développement a d'ailleurs été significatif en Italie et en Espagne.

Rappelons également que l'année 2009 a permis d'asseoir le positionnement de notre gamme de petits conditionnements chez nos clients, qu'elle a vu le lancement de la gamme vrac et notamment de nouveaux sacs papier et polyéthylène. Cette nouvelle gamme a remporté un véritable succès. Pour ne citer que cet exemple, en Italie, en sac de 10 kg, 70 % des commandes ont été réalisées avec les nouvelles références. Les deux nouvelles gammes lancées ces deux dernières années apportent manifestement satisfaction à nos clients bien que certains ajustements doivent encore être faits.

Le marché européen devrait encore être porteur en 2010 car plusieurs éléments sont aujourd'hui favorables : faiblesse des stocks en Europe, retour d'une parité euro/dollar plus équilibrée... Il convient toutefois de rester compétitifs en restant vigilant sur nos coûts de production dans un contexte concurrencé.

**Marc Giraud**  
Directeur de COOPENOIX



## Démarche qualité

### La certification IFS renouvelée en 2009 pour la noix en coque

Obtenue pour la première fois en 2007, la certification IFS de la station de Vinay a été renouvelée en 2008 et de nouveau en 2009 au niveau supérieur. Les critères d'attribution de cette certification, classés selon deux niveaux, sont les suivants: management du système de la qualité, responsabilité de la direction, management des ressources, process de fabrication, mesures analyses et amélioration. Rappelons que la certification IFS est un prérequis pour être agréé en tant que fournisseur des distributeurs français et allemands.

### Démarche GlobalGap

Le nombre de producteurs engagés dans cette démarche de certification n'a pas augmenté en 2009. Plusieurs raisons à cela: d'une part, la contrainte induite par les normes à respecter qui peut freiner les candidats et, d'autre part, le réalisme de COOPENOIX qui souhaite que l'offre de noix certifiées soit cohérente avec la réalité de la demande. La coopérative expédie aujourd'hui 1 000 à 1 200 tonnes de noix certifiées GlobalGap, un tonnage suffisant pour le marché actuel. Il est cependant envisageable, pour répondre à la demande à l'avenir, de créer un nouveau groupe de quatre à cinq producteurs engagés dans une démarche GlobalGap en 2011.

### Agréage optique : un peu de retard

Afin d'améliorer sa procédure d'agrèage, notre coopérative avait prévu de s'équiper d'un nouvel outil d'agrèage optique et d'augmenter la taille de l'échantillon. Cette machine d'agrèage optique n'existant pas encore pour l'agrèage des noix, COOPENOIX a travaillé en étroite collaboration avec un bureau d'études, à la création d'un prototype. Il va de soit qu'avant d'être opérationnelle une telle réalisation nécessite de nombreux tests.

### Certification bio

Au plus près de l'attente des consommateurs et de ses clients, COOPENOIX a suscité et accompagné en 2009 la conversion au bio de cinq de ses producteurs. La coopérative entend maîtriser le nombre de conversions afin de garantir la valorisation actuelle de cette production. La progression du nombre de producteurs bio se fera en conséquence de la demande du marché.

#### Et demain

Tout en étant maîtrisée, la coopérative poursuivra sa progression en bio à un rythme régulier. Attendue en 2009, la nouvelle machine d'agrèage optique sera enfin opérationnelle et mise en place en septembre 2010. La procédure d'agrèage sera améliorée afin d'atteindre une meilleure précision dans la hiérarchisation des lots. L'objectif est de valoriser les efforts de qualité déjà

réalisés ces dernières années par nos producteurs, de les inciter à poursuivre et d'apporter un produit de qualité à nos clients.

COOPENOIX engagera une réflexion sur la démarche de certification IFS pour l'activité cerneaux. Cette démarche devra solliciter encore plus les producteurs au respect des règles d'hygiène et de conservation du cerneau.

## Pérenniser la production

### Avancée sur l'assurance récolte

En 2009, une trentaine de producteurs ont souscrit un contrat d'assurance récolte élaboré par deux compagnies d'assurances en partenariat avec COOPENOIX. Ce début, bien que timide, est toutefois encourageant.

### Mise en place du groupe technique

Déterminée à améliorer l'aide qu'elle apporte aux producteurs en renforçant son service technique, COOPENOIX a mis en place un groupe technique en mai 2009. Deux axes de travail – technique de production et structuration des données – et des priorités ont été définis. Les premiers travaux ont porté sur les apports foliaires, la problématique des noix grises, la taille mécanique, le suivi de nouvelles variétés ou encore la bactériose. Des expérimentations sont menées dont les résultats sont communiqués aux producteurs adhérents. Dans le cadre du volet structuration des données, destiné à renforcer les aspects stratégiques tant du côté de COOPENOIX que de celui des producteurs, la coopérative s'est dotée du logiciel Agreo Vergers, outil de pilotage des exploitations. Son utilisation permettra aux adhérents de notre coopérative d'optimiser la gestion de leurs exploitations et à COOPENOIX de piloter la coopérative avec une pertinence accrue.

### Coopenoix a fêté ses 80 ans en 2009

Cet événement majeur dans la vie de COOPENOIX a réuni plus d'un millier de visiteurs sur le site de Vinay. Tous ont pu découvrir le fonctionnement de la coopérative et appréhender sa stratégie. Producteurs, partenaires, familles, ont apprécié ce moment éminemment festif et dont la presse s'est largement fait l'écho (*photo page de droite*).

#### Et demain

La coopérative travaillera à l'adaptation du contrat d'assurance récolte à la production de noix, notamment sur deux points: la prise en compte spécifique de la variété Lara, de la montée en production des jeunes vergers dans le calcul de l'historique des vergers.

Tous les producteurs adhérents pourront souscrire un abonnement au logiciel Agreo Vergers qui permet notamment une gestion de l'exploitation et de l'itinéraire cultural des parcelles de noyers.



## Action commerciale

### Lancement de la gamme de conditionnements vrac

Après la création d'une nouvelle gamme de petits conditionnements en unité de vente consommateur (UVC) en 2008, les emballages vrac ont été « relookés » en 2009.

Un relookage : le filet coton 10 kg change de design et de couleurs, en cohérence avec la charte graphique des UVC.

Deux créations :

- une gamme de sacs de 10kg en polyéthylène avec impression en sept couleurs est déclinée en deux sacs noix de Grenoble AOC et un sac de variété franquette ;
- une gamme de sacs papier de 10kg, également en impression sept couleurs, composée d'un sac noix de Grenoble AOC et d'un sac de variété franquette.

La création de ces nouvelles références, qui représentent 60 % de part de marché, répond à la volonté de COOPENOIX de dynamiser le marché de la noix et de répondre aux spécificités et attentes des clients, en particulier en Espagne et en Italie.

### Poursuite de la prospection

L'équipe commerciale a poursuivi sa politique de conquête dans les pays européens en gagnant de nouveaux marchés en Espagne, en Italie et dans les pays du Nord de l'Europe. Une démarche commerciale amplifiée par la participation aux salons internationaux Fruit Logistica, à Berlin, et Cibus, à Parme (*photo page suivante*). COOPENOIX a participé pour la première fois au Medfeld (Salon international d'affaires de la filière fruits et légumes de l'EuroMéditerranée) qui regroupe 350 exposants et reçoit quelque 5 000 visiteurs professionnels chaque année.

### Communication

#### Sites Internet

Dès le mois de septembre 2010, nos deux sites internet, [coopenoix.com](http://coopenoix.com), destiné aux professionnels et [alpnoix.com](http://alpnoix.com), pour les consommateurs, seront en ligne.



#### Film

Le film que nous vous avons présenté lors des 80 ans, également intégré dans nos sites internet, remporte un grand succès auprès de nos clients. Il est un véritable outil pour notre équipe commerciale qui permet d'étoffer les échanges lors des rencontres avec eux.

#### Accord commercial avec Valsoleil

Valsoleil et COOPENOIX ont signé une convention de collaboration commerciale, officialisant ainsi des échanges existants depuis plusieurs années. Cet accord porte sur la commercialisation par COOPENOIX, la première année, de 650 tonnes de noix de Valsoleil. Cette synergie commerciale est stratégique, elle permettra à COOPENOIX de disposer de volumes plus importants afin de répondre à la demande significative de gros clients et d'améliorer ainsi la rémunération des producteurs. La forte complémentarité des zones de collectes des deux coopératives favorisera la linéarité et la régularité de l'offre globale de COOPENOIX.

#### Et demain

Dans le cadre de son accord commercial, COOPENOIX commercialisera, dès la saison prochaine, la totalité des noix de Valsoleil soit environ 1 400 tonnes.

Dans la continuité du renouvellement de notre gamme d'emballages, deux nouveaux sachets 125 g cerneaux verront le jour dès la prochaine saison.



Le 27 juin 2009 : exposition pour les 80 ans de Coopenoix

COOPENOIX®

Depuis 1929



Salon CIBUS à Parme en Italie (mai 2010).

De gauche à droite : Nathalie Bonté, Davide Vancini (Sté. Alimex), Sophie Paulin (Coopenoix).

## L'outil de production

### Modernisation de la station

La nécessité d'améliorer nos outils nous a conduits à lancer un plan d'investissements sur 3 ans. Les travaux prévus ont pour objectif de rationaliser les circuits et les coûts et d'améliorer la qualité de notre production. Les premiers investissements ont été réalisés fin 2009. Deux chambres froides d'une contenance totale de 400 tonnes de noix ont été installées. La première partie du nouveau matériel d'agréage optique et les aménagements induits ont également été installés fin 2009.

### Financement

Le montant total des investissements (soit 1 million d'euros) est conforme aux prévisions et financé par des subventions dans le cadre des programmes opérationnels à un taux moyen de 40 %, des financements bancaires à moyen terme à hauteur de 450 000 euros et de l'autofinancement à hauteur de 150 000 euros.

### Et demain

La nouvelle ligne de calibrage indépendante destinée à calibrer 1 500 tonnes de noix par an sera installée. Cet équipement est dédié aux lots spécifiques, noix bio, GlobalGap et franquette. De plus, et conformément au calendrier prévu, les travaux d'extension de la station ont débuté en février 2010. Mille mètres carrés seront réalisés dont 400 seront consacrés à l'agrandissement de l'atelier de conditionnement actuel et 600 au stockage des emballages. L'extension a pour but de rationaliser les flux et de gagner ainsi en compétitivité. Les travaux ainsi que la nouvelle installation d'agréage, qui comprend la machine d'agréage optique destinée au calibrage et au tri de la couleur des coquilles, seront opérationnels en septembre 2010. Une réflexion sur une ligne automatisée de conditionnement vrac sera menée.

## Coopenoix et la filière noix

### La noix de Grenoble fait campagne !

En 2009, le plan de promotion de la noix souhaité par COOPENOIX a été mis en place par le CING. Cette campagne de promotion, dont le slogan était « *Tout le monde craque pour la noix de Grenoble* », a été lancée sur les antennes de Radio France (France Inter, France Info, France Bleu). Des spots radio et des parrainages météo ont été diffusés de novembre jusqu'à la fin décembre sur l'ensemble du territoire français. Cette campagne fait suite à une enquête IPSOS sur la consommation de la noix de Grenoble et s'est accompagnée d'un « relookage » du logo et de la création d'affichettes et de fiches recettes à destination des consommateurs. COOPENOIX se félicite de cette nouvelle dynamique qui participe à la notoriété de la noix de Grenoble AOC et favorise la reconquête du marché français.

### Création de l'AOP Dynamic Noix

L'association des organisations de producteurs de noix (AOP) Dynamic Noix a vu le jour en 2009. Présidée par Pierre Gallin Martel, président de COOPENOIX, la toute nouvelle AOP s'est fixée pour mission de piloter la stratégie de développement de la filière noix. Après de nombreux débats, les adhérents ont validé un plan national dont les objectifs sont les suivants :

- développer et optimiser la recherche et l'expérimentation ;
- soutenir la recherche variétale afin de proposer aux producteurs un choix plus important et plus pertinent de nouvelles variétés ;
- renforcer la veille commerciale et réglementaire dans le but de réunir toutes les informations nécessaires (volume de production, consommation, état du marché, monnaie etc.) aux opérateurs commerciaux pour qu'ils puissent aborder le marché avec un minimum d'informations.

### Et demain

Le plan de communication sur la noix de Grenoble, encouragé par COOPENOIX, va être amplifié en 2010. Ce plan comprendra davantage de messages radio, une campagne de relations presse et l'élaboration d'un dépliant de recettes. Le budget global de cette campagne 2010 sera de 350 000 euros.

Les missions de l'AOP se poursuivront avec notamment la mise en place d'un groupe technique qui déterminera les priorités données aux deux stations d'expérimentation – la Senura, à Chatte, l'INRA, à Creysse. Le but est de coordonner les actions de recherche et d'expérimentation et de garantir les résultats. L'AOP s'est fixé pour objectif d'améliorer la communication des informations techniques auprès des producteurs. COOPENOIX travaillera avec la filière à la mise en place d'un plan départemental de rénovation et de plantation du verger isérois.

# Les données comptables

## Comptes de résultat (principaux éléments)

COOPENOIX > Exercice clos le 30 avril 2010

	01/05/09 > 30/04/10 *		01/05/08 > 30/04/09	
	€	%	€	%
Chiffre d'affaires	16 445 565	100	15 377 802	100
Achats marchandises et emballages	12 644 575	76,89	12 423 942	80,79
<b>MARGE BRUTE</b>	<b>3 800 990</b>	<b>23,11</b>	<b>2 953 860</b>	<b>19,21</b>
Autres achats + charges externes	1 895 535	11,53	1 817 954	11,82
Subventions d'exploitation	143 226	0,87	241 211	1,57
Salaires personnels + charges sociales	1 243 400	7,56	1 148 386	7,47
Dotations aux amortissements	295 365	1,80	252 954	1,64
<b>RÉSULTAT D'EXPLOITATION</b>	<b>310 933</b>	<b>1,89</b>	<b>16 772</b>	<b>0,11</b>
Résultat financier	- 4 972	- 0,03	- 6 836	- 0,04
Résultat exceptionnel	- 7 776	- 0,05	+ 54 164	0,35
<b>RÉSULTAT NET</b>	<b>298 185</b>	<b>1,81</b>	<b>64 099</b>	<b>0,42</b>

## Eléments consolidés COOPENOIX + CT Noix

> Exercice clos le 30 avril 2010

	01/05/09 > 30/04/10 *		01/05/08 > 30/04/09	
	€	%	€	%
Chiffre d'affaires	19 595 981	100	16 299 536	100
<b>MARGE BRUTE</b>	<b>4 295 826</b>	<b>21,92</b>	<b>2 986 397</b>	<b>18,32</b>
<b>RÉSULTAT NET</b> après impôts sur les sociétés	<b>356 983</b>	<b>1,82</b>	<b>28 900</b>	<b>0,18</b>

\* Ces chiffres intègrent les éléments relatifs à la collaboration commerciale avec Valsoleil.

## Bilan

COOPENOIX > Exercice clos le 30 avril 2010 > En milliers d'euros

### Actif (emplois)

	2010	2009
Actif immobilisé	1 835	1 353
Stocks	2 318	1 950
Clients	2 068	862
Subventions à recevoir	460	290
Autres créances	144	394
Disponibilités	192	29
Charges constatées d'avance et divers	22	18
<b>TOTAL</b>	<b>7 039</b>	<b>4 896</b>

### Passif (ressources)

	2010	2009
Fonds propres	3 547	3 184
Résultat de l'exercice	298	64
Dettes Bancaires moyen terme	775	125
Autres dettes	1 962	846
Concours bancaires	205	353
Produits constatés d'avance	252	324
<b>TOTAL</b>	<b>7 039</b>	<b>4 896</b>



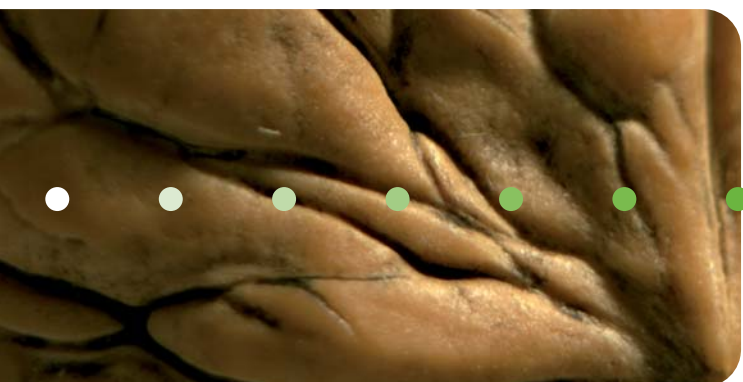




Noix de Grenoble A.O.C.

Noix sèches et fraîches - Cerneaux

Noix sèches et cerneaux biologiques



CHAPô l'Agence - Photos © B. Ronté - www.groupe-c.com

COOPENOIX

75, avenue de la Noix de Grenoble

B.P. 42 - 38470 Vinay - France

Tél. +33 (0)4 76 36 80 33

Fax +33 (0)4 76 36 63 69

[www.coopenoix.com](http://www.coopenoix.com)

Société Coopérative Agricole à capital variable

RCS Grenoble D 384 735 221 (00010) - APE 0161 Z

N° Agrément 3834053 - N° Agrément Société Coopérative Agricole 38.329

N° TVA FR 56 384 735 221