

réussir

# Unicoque, l'union des producteurs est leur force...



*En 30 ans, les coopérateurs d'Unicoque en Lot-et-Garonne sont devenus les leaders européens de la noisette en contrôlant 40 % du marché. Le résultat d'une vision partagée, d'une stratégie cohérente, et surtout d'une série de défis relevés par des agriculteurs innovants, curieux, rigoureux... Histoire d'un modèle coopératif né sur les bords de la Garonne et qui part à la conquête de la Chine.*

Jacques Mathé, économiste

## > carte d'identité

### Coopérative Unicoque

Cancon, Lot-et Garonne

### Adhérents

250 producteurs du Sud-Ouest

### Surfaces

4 000 ha de vergers

10 000 T noisettes

1 700 T Noix

### Marque

KOKI

### Certifications

- Certification IFS, BRS (normes Internationales)
- ISO 22 000
- Certification 3D (développement durable)

### Pour en savoir plus

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

### La filière noisette est née des aléas climatiques

qui ont touché la filière pruneau à la fin des années 1970. Des producteurs ont voulu diversifier leurs plantations en choisissant la noisette qui était moins exigeante en main d'œuvre et plus régulière en production. Mais le challenge à relever était gigantesque. "Pas de connaissance de la conduite des plantations, ni de variétés adaptées, pas de connaissance du marché... Pourtant les objectifs du départ étaient clairs pour chacun d'eux : s'affranchir des productions bénéficiant de soutiens publics, être confronté directement au marché, avoir le contrôle de la filière, avec une ambition clairement affichée dès 1981, à la création de la coopérative, de prendre 40 % du marché européen" se rappelle Christian Pezzini, le directeur d'Unicoque.

L'autre axe stratégique résidait dans **l'engagement total des producteurs au sein de leur coop**, notamment sur la qualité des coques livrées à la récolte. La barre des compétences techniques a été placée très haut, mais les producteurs ont fait des efforts de formation, de recherches d'information pour s'adapter aux conditions du marché. "Nous avons visité tous les pays producteurs de noisettes, de la Turquie, le leader

mondial, en passant par les USA, le leader technique, jusqu'au Chili devenu un nouveau compétiteur" ajoute Christian.

C'est d'ailleurs grâce aux Américains de l'Oregon que la production va se développer, en important les savoir-faire, les variétés et surtout la mécanisation spécifique. Enfin, **la création d'une marque, Koki**, dès les premières années de la coop a concrétisé l'objectif d'inscrire le développement de la noisette dans une vision marché en donnant de la valeur identitaire au produit, mais aussi un véritable sentiment d'appartenance des producteurs au projet commercial. Une marque que l'on retrouve apposée directement sur la coque, véritable offre différenciée pour les clients, **unique au monde sur la noisette**.

En 2013, le potentiel de production est de 10 000 tonnes et la coopérative est leader sur son marché, mais elle affiche de nouveau ses ambitions : tripler la production dans les 15 ans qui viennent. Après l'Europe du Nord (Allemagne, Danemark...) où elle a détrôné les Américains, Unicoque se déplace vers la Chine. "Nos clients asiatiques recherchent un produit très haut de gamme que nous sommes les seuls à proposer, se félicite Christian Pezzini. Une noisette de gros calibre.

Nous vendons aux prix européens, payés en euros, et le potentiel est énorme. Le marché mondial de 1 million de tonnes est en croissance continue. Unicoque avec ses 30 000 tonnes en projet n'en représentera que 3 %. C'est pour cela que nous recherchons des producteurs dans tout le sud-ouest". Bruno Saphy, le responsable du développement précise : "le ticket d'entrée pour un nouveau producteur est de 10 hectares de plantations, mais le modèle économique est de 40 hectares par unité main d'œuvre". La coopérative offre un véritable coaching technique qui sécurise grandement les investissements estimés à 10 000 € par hectare. C'est la force d'Unicoque d'allier exigence qualitative, cohésion des producteurs, et surtout solidarité pour le plus grand bénéfice des producteurs. Un défi de tous les jours pour le conseil d'administration qui fixe la stratégie mais surtout la fait partager à l'ensemble de l'entreprise, du producteur au salarié. Unicoque préfigure-t-il le modèle agricole du 21<sup>ème</sup> siècle ?

**Du local au global sans renier ses valeurs...**

“La force d'Unicoque est d'allier exigence qualitative, cohésion des producteurs, et surtout solidarité pour le plus grand bénéfice des producteurs.”

