

EN-

SEM

-BLE



RAPPORT  
INTÉGRÉ  
2022



# PRÉAMBULE

En 2021, nous avons publié notre premier rapport intégré. Dans la continuité des précédents rapports annuels, il poursuivait l'objectif de faire un bilan de nos activités mais il ambitionnait également de vous aider à mieux comprendre les spécificités du modèle d'affaires de notre Groupe et les avancées de notre démarche de Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE). Cette nouvelle formule était aussi pour nous l'occasion de vous présenter notre nouveau projet d'entreprise « Agile », dont la ligne directrice pour les prochaines années se trouve confortée : **répondre aux besoins du présent pour maximiser la performance du Groupe sur le long terme.**

En 2022, la crise climatique, la guerre en Ukraine, la crise énergétique et une reprise économique qui s'essouffle, sont autant de paramètres qui perturbent nos activités mais qui justifient plus que jamais notre raison d'être : **répondre aux attentes du marché, de la société et des agriculteurs de notre territoire.** Face à ces nombreuses incertitudes, la Coopérative Noriap et ses filiales ont montré qu'elles étaient en mesure d'opérer des transitions et d'innover pour répondre favorablement aux attentes des agriculteurs, des éleveurs et des clients.

Dans ce contexte le Groupe Noriap poursuit la dynamique engagée pour **satisfaire aux exigences technico-économiques, réglementaires, préserver la biodiversité et contribuer à la lutte contre le réchauffement climatique.** Cette année encore, nous avons choisi de vous présenter, dans ce rapport intégré, notre bilan d'activités complété de nos actions en faveur du développement durable pour créer de la valeur.

Les comptes consolidés et la déclaration de performance extra-financière dont sont extraites certaines informations ont fait l'objet d'un audit par des Commissaires aux Comptes et d'un Rapport d'organisme tiers indépendant d'évaluation RSE (Ecovadis).

Pour la 2<sup>e</sup> année consécutive, Noriap a obtenu la médaille de bronze sur le périmètre métier du grain.

Direction de la publication : Damien FRANÇOIS  
• Rédacteur en chef : Nathalie TERNOIS • Coordination artistique et éditoriale : Fanny BARA • Conception / Réalisation : Agence Avril • Crédits photos : Guillaume CROCHEZ, Noriap Communication, Adobe stock



Imprimé sur papier certifié PEFC

04

## Éditos du Président et du Directeur du Groupe

06

## Le Groupe Noriap

Un Groupe coopératif & diversifié	8	Nos modèles d'affaires	12
Nos 5 pôles d'activité	10	Notre gouvernance	13
Nos partenariats coopératifs	11	Notre Conseil d'Administration	14

16

## Performance durable & responsabilité sociétale

Nos 4 enjeux RSE	18
Nos indicateurs clés	20

22

## Bilan d'activités

Productions végétales	24	Distribution verte	44
Productions animales (dont œufs)	36	Machinisme	49



**ENSEMBLE,**

**NOUS AVONS  
UN AVENIR !**

**David SAELENS**  
Président

**A**vec les membres du Conseil d'Administration, vous m'avez confié la responsabilité de la mise en place d'une nouvelle gouvernance de notre Groupe coopératif. Tous les élus de la Coopérative sont engagés au service de cette gouvernance, dans un esprit de responsabilité, de développement de la performance économique de notre Groupe et de valeur ajoutée créée pour l'adhérent.

L'exercice 2021/22 restera dans notre histoire commune, comme un nouvel exercice exceptionnel : moisson compliquée, reprise économique post Covid, envolée du cours des matières premières, guerre en Ukraine, instabilité des marchés... tous ces éléments ont mis à l'épreuve notre capacité d'adaptation et de résilience.

Nous avons démontré la force du Groupe à la fois :

- dans la sécurisation des approvisionnements de nos exploitations que ce soit en engrais, produits de la phytopharmacie ou en alimentation animale,
- en notre capacité à lever les fonds financiers pour accompagner la folle volatilité des marchés à terme,
- par l'adaptation de notre architecture de collecte pour limiter les coûts énergétiques.

Adhérents et collaborateurs ont fait la preuve une nouvelle fois qu'on est Plus Fort Ensemble...

Tous ces événements extérieurs confirment la pertinence de notre Projet d'Entreprise. Notre volonté de consolidation de

notre territoire se concrétise par la régionalisation de notre organisation pour toujours plus de proximité avec les adhérents et le projet de fusion en cours avec la Coopérative La Flandre, notre partenaire depuis 2015 dans UFP.

Nous continuons de développer des filières avec pour objectif d'apporter une meilleure rémunération des productions. Par exemple, les filières bas carbone, aussi bien en végétal qu'en production animale, sont des leviers que nous devons valoriser ensemble car l'agriculture est l'une des solutions pour répondre aux enjeux du réchauffement climatique.

Nous travaillons à la profitabilité de nos diversifications avec une ambition raisonnée et stratégique pour notre Coopérative, encore une fois, pour assurer, sur le long terme de la valeur ajoutée pour nos adhérents.

Soyons fiers du modèle coopératif du Groupe Noriap. C'est un modèle qui repose sur les Femmes et les Hommes d'un territoire. C'est un modèle qui sait évoluer et dans lequel chacune, chacun est acteur, loin de l'opportunisme, de l'isolement et du chacun pour soi. C'est un modèle qui fait ses preuves pour accompagner tous les agriculteurs, toutes les agricultures. C'est un modèle résilient pour sécuriser les moyens actuels et mis à disposition des futures générations d'exploitants agricoles.

L'avenir est parfois incertain, mais **ensemble nous avons un avenir !**

**D**ans nos métiers agricoles, nous avons pris l'habitude de gérer nos entreprises sur un temps long, celui des récoltes annuelles et des investissements long terme. Nous avons certes appris plus récemment à gérer la volatilité des marchés, la digitalisation, les évolutions réglementaires, environnementales, les nouvelles attentes des citoyens et des consommateurs. Mais l'année 2022 a violemment balayé de nombreux repères, habitudes et certitudes économiques. Plusieurs indicateurs fondamentaux sont sortis des repères habituels : les marchés agricoles, ceux de l'énergie et des fertilisants, les financements, l'emploi... Nous devons composer avec volatilité extrême, valeurs historiques mais aussi rareté et indisponibilités.

Dans ce contexte inédit, nos enjeux prioritaires sont de stabiliser puis de sécuriser la pérennité de nos opérations. Nous devons dans le même temps les optimiser, le tout avec ambition et sur un temps très court.

Dans les métiers du grain, notre plan de performance s'accélère : la qualité de nos services est retravaillée pour densifier la relation avec les agriculteurs. L'exploitation de nos outils de collecte et de travail du grain font également l'objet d'un plan de performance ambitieux, avec un objectif double : optimiser nos coûts d'intermédiation et accroître la différenciation par la valeur ajoutée de nos filières.

Nous travaillons également d'autres filières végétales, protéines et légumes, en parallèle de notre expertise céréalière.

De nouveaux leviers de valeurs nous sont maintenant accessibles, autour de l'agriculture régénérative, l'agriculture avec un pilotage de précision et les productions bas carbone.

Nos filières animales sont soumises à de fortes tensions, entre notamment coûts de production alimentaire et bouleversement exceptionnel des marchés de l'œuf. Les plans d'action pour retrouver la rentabilité y sont donc plus rudes : les schémas industriels et logistiques sont remaniés, les contrats d'approvisionnement repensés (y compris biologique) et les valorisations commerciales renégociées.

L'ampleur de ces enjeux est considérable, tant pour notre rentabilité économique que pour la résilience des filières. Mais la solidité financière de notre Groupe, la réussite des transformations passées et maintenant contributives (négoce, distribution verte), l'ardeur, la compétence de nos équipes à relever ces challenges et enfin la forte proximité que nous cultivons avec nos adhérents coopérateurs sont autant de précieux atouts pour manœuvrer sereinement dans un contexte turbulent.

C'est en relevant tous ces défis que nous devenons **encore plus forts ensemble.**

**Damien FRANÇOIS**

Directeur général

**UNE ANNÉE  
DE DÉFIS**



—  
**PARTIE 1**

# LE GROUPE NORIAP

**8**

Un Groupe coopératif  
& diversifié

**11**

Nos partenariats  
coopératifs

**13**

Notre gouvernance

**10**

Nos 5 pôles d'activité

**12**

Nos modèles d'affaires

**14**

Notre Conseil  
d'Administration

**Implanté sur les Hauts-de-France et la Seine-Maritime, le Groupe Noriap a pour principale mission de valoriser les productions des agriculteurs. Organisé en 5 pôles d'activité que sont les Productions végétales, les Productions animales, les Œufs, la Distribution Verte et le Machinisme, le Groupe Noriap accompagne les agriculteurs en apportant les services, les innovations et la proximité nécessaires au développement de la performance de leurs exploitations.**



**1**

**CONSOLIDER**  
LE TERRITOIRE  
DU GROUPE NORIAP



**2**

**POURSUIVRE**  
LES TRANSFORMATIONS  
VERS TOUJOURS PLUS  
DE VALEUR AJOUTÉE  
SUR LES PRODUCTIONS  
AGRICOLLES



**3**

**ACCOMPAGNER**  
TOUS LES AGRICULTEURS  
DU TERRITOIRE



**4**

**POURSUIVRE**  
UNE STRATÉGIE  
DE DIVERSIFICATION  
DYNAMIQUE  
& RAISONNÉE



**5**

**PRÉPARER**  
LE FUTUR  
ET PROMOUVOIR  
L'INNOVATION



**6**

**DEVENIR**  
UN GROUPE  
COMMUNICANT,  
DIGITAL & CONNECTÉ

# Un Groupe coopératif & diversifié



## Un territoire

Le Groupe Noriap est le partenaire économique de plus de 8 500 agriculteurs principalement sur les Hauts-de-France et la Seine-Maritime. Autour de la Coopérative qui reste la maison mère, le Groupe Noriap se développe avec ses 5 pôles d'activité et investit dans les métiers d'avenir, seul ou en partenariat, au bénéfice de l'adhérent et du territoire.

8 500 agriculteurs sur les Hauts-de-France et la Seine-Maritime



## Des Hommes et des valeurs

Noriap est une société d'Hommes et non de capitaux. Co-proprétaires de la Coopérative, les adhérents sont à la fois clients de produits et services, et fournisseurs de productions végétales et animales. Ensemble, ils mutualisent et investissent au service des filières agricoles et du territoire.



## L'agriculture au cœur de nos activités

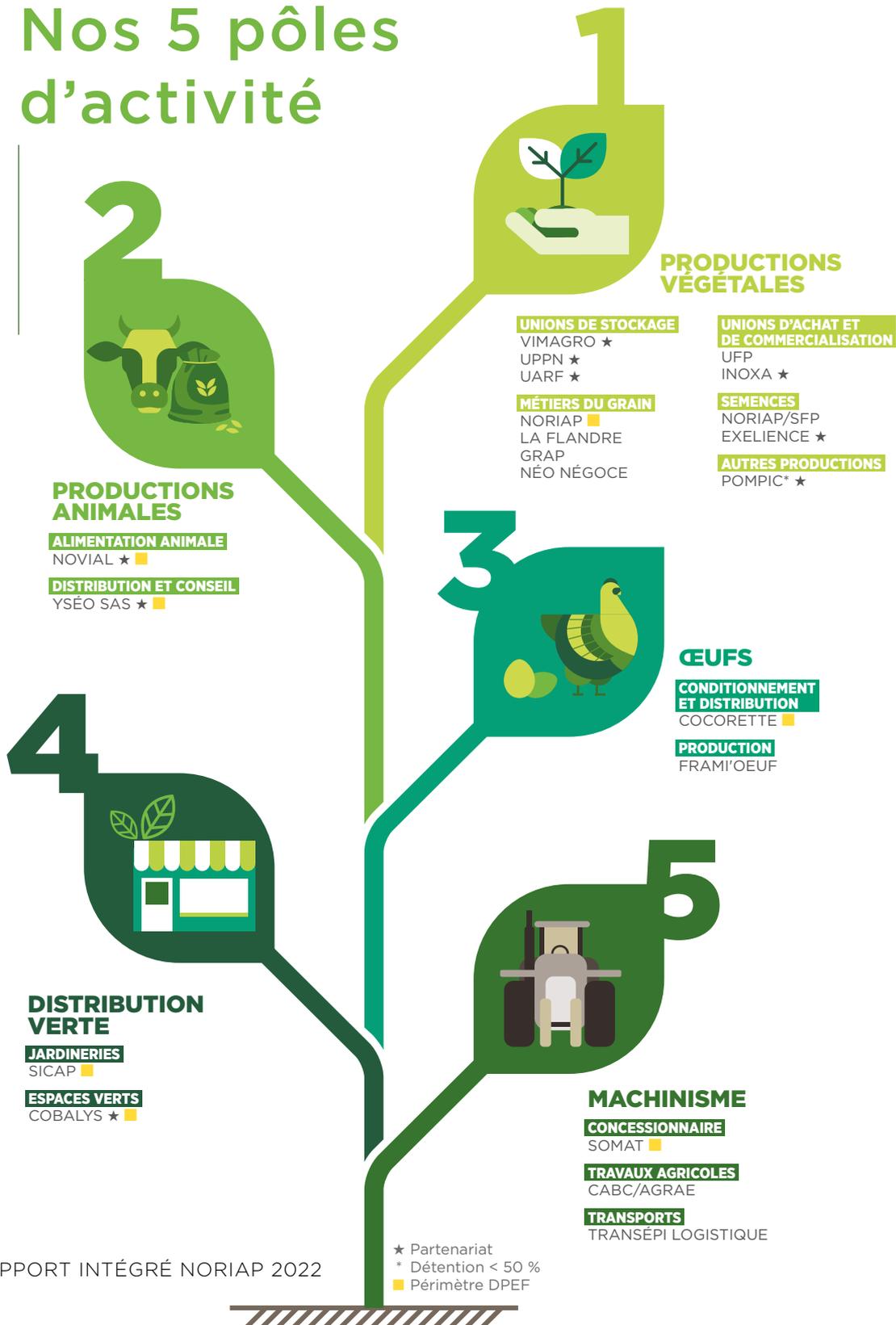
L'ambition de Noriap est de créer de la valeur pour les agriculteurs en apportant services, innovations et proximité.

Noriap est engagé dans le développement de filières de qualité sur son territoire, pour répondre en partenariat avec ses agriculteurs et ses clients industriels, aux nouvelles attentes du consommateur.

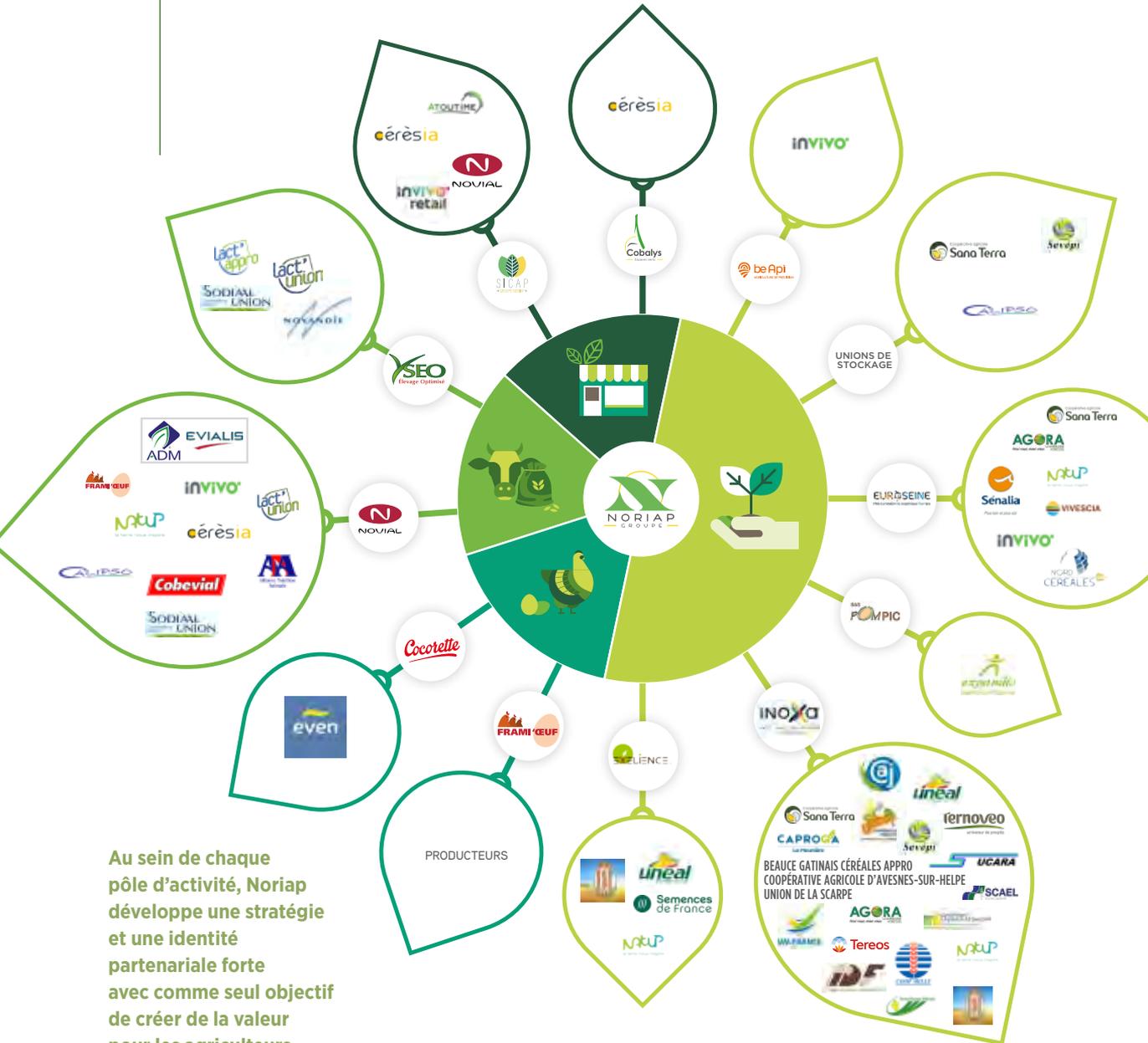
Le savoir-faire conjugué des producteurs, de la Coopérative et du Groupe permet de relever les défis des nouvelles demandes du marché. Efficience industrielle et logistique, qualité, sécurité, préservation de la biodiversité et prise en compte des attentes sociétales font partie de l'ADN de Noriap au service d'une approche marché responsable et diversifiée.



# Nos 5 pôles d'activité

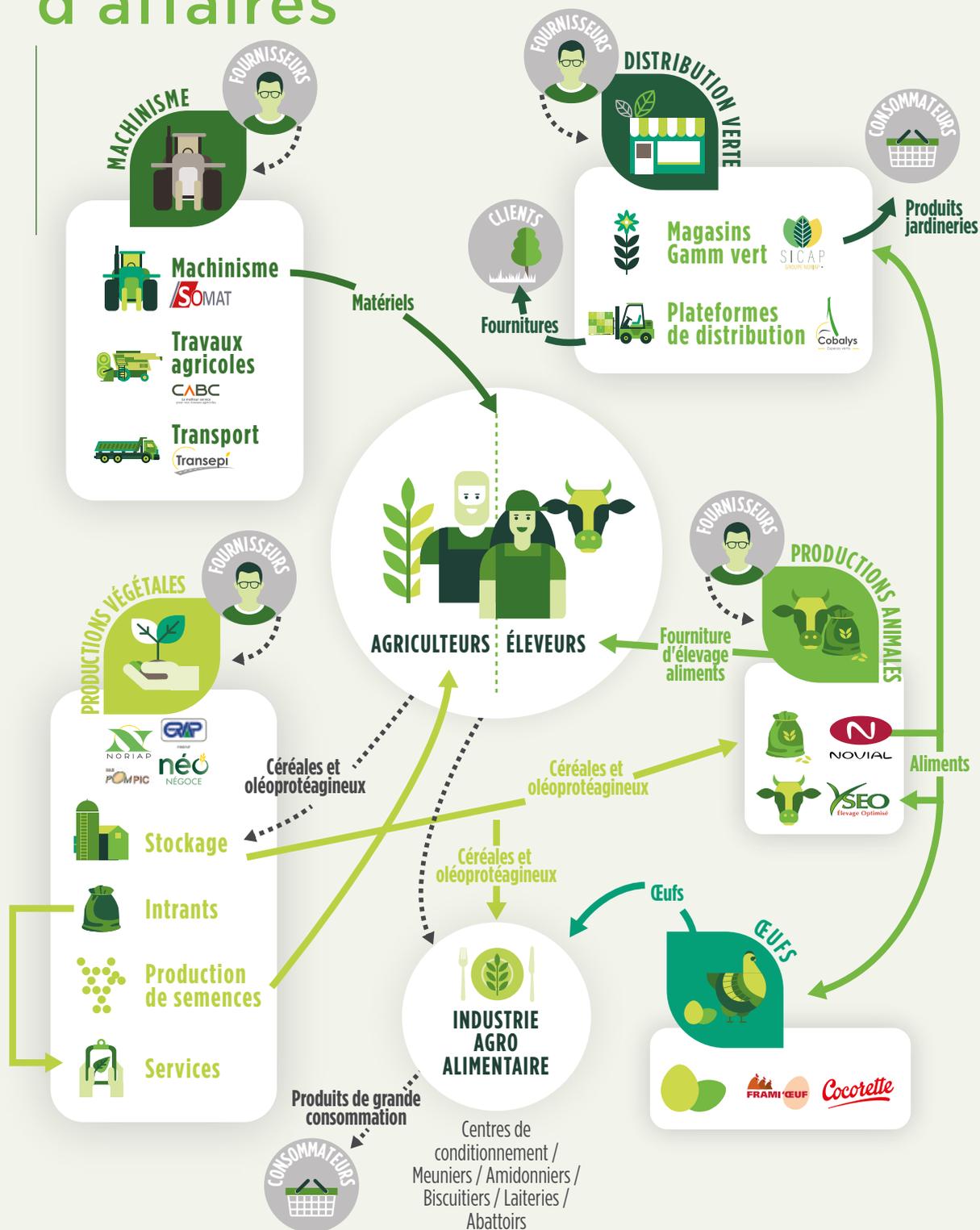


# Nos partenariats coopératifs



Au sein de chaque pôle d'activité, Noriap développe une stratégie et une identité partenariale forte avec comme seul objectif de créer de la valeur pour les agriculteurs, les adhérents, le territoire.

# Nos modèles d'affaires



# Notre gouvernance

LES ÉLUS DE NORIAP SONT ENGAGÉS AU QUOTIDIEN DANS LA GESTION DE LA COOPÉRATIVE.  
LES VALEURS DE LA COOPÉRATION AGRICOLE :  
ENGAGEMENT, PROXIMITÉ, ÉCOUTE ET SOLIDARITÉ.

**Co-proprétaires de la Coopérative, les adhérents mutualisent et investissent au service des filières agricoles et du territoire. Ils se réunissent, lors de l'Assemblée Générale annuelle pour voter les résolutions et élire les administrateurs mais également durant les Assemblées de Section au cours desquelles ils désignent les délégués qui représenteront leur section à l'Assemblée Générale.**



## Le Bureau

Les membres du Bureau se réunissent 2 fois par mois pour définir les orientations à suivre et préparer des dossiers en amont du Conseil d'Administration.

» **9 membres**

## Le Conseil d'Administration

Les administrateurs se réunissent une fois par mois dans le but d'être informés des activités et métiers de la Coopérative, échanger et prendre des décisions.

» **26 agriculteurs  
et 2 associés non coopérateurs**

## Les Conseils de région

Instances de proximité essentielles au Conseil d'Administration, leur objectif est de maintenir le lien entre nos adhérents et le Conseil. Les **145 conseillers de région** se réunissent tous les trimestres pour échanger sur les activités de leur région.

## Les Commissions

Composées d'adhérents, administrateurs et collaborateurs, les commissions se réunissent plusieurs fois par an pour réfléchir, partager et échanger sur des thématiques spécifiques (Jeunes, Communication, Innovation, Agronomie et Santé du Végétal, Semences, Agriculture Biologique). Leurs travaux sont ensuite présentés au Bureau et au Conseil d'Administration.

# Notre Conseil d'Administration

## RÉGION PONTTHIEU



Jérémie STIEGER  
Président de Région  
Membre du Bureau

Luc VERMERSCH  
Président Délégué Noriap  
Membre du Bureau



Jean-François GAFFET



Jérôme HUMBLET



Éric VANACKER



Maïté SANNIER

## RÉGION VIMEU

Frédéric DUFOSSÉ  
Président de Région  
Vice-Président Noriap  
Membre du Bureau



Adeline HERMANT  
Membre du Bureau



Victor LECLERCQ

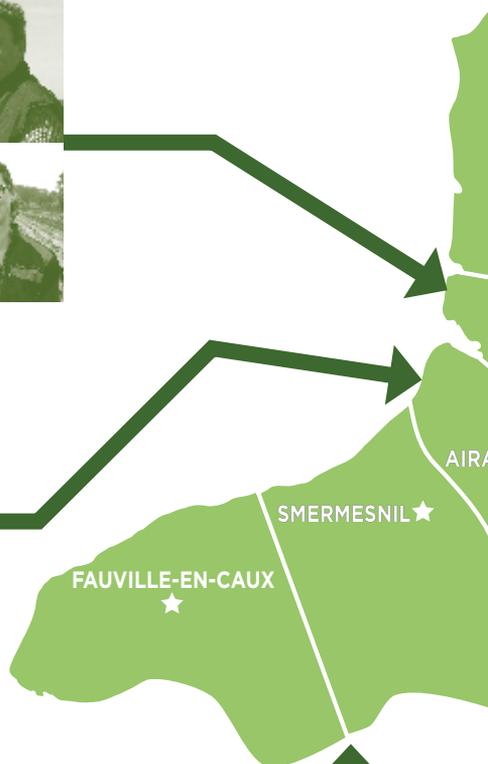


Jean-Marie THIBAUT

David SAELENS  
Président Noriap  
Membre du Bureau



Jean-Michel FOURNIER



FAUVILLE-EN-CAUX ★

SMERMESNIL ★

AIRA

## RÉGION NORMANDIE

Julien BUREL



Alain CAVELLIER



Benoît JULLIEN



Benoît VAN COLEN  
Président de Région  
Normandie Caux



Laurent FOURNIER

Olivier JULIEN  
Président de Région  
Normandie Bray  
Membre du Bureau



## SECTION FLANDRE

Stéphane CALOONE



Benoît THÉRET



Alexandre RIVENET  
*Membre du Bureau*



## RÉGION EST



Bertrand VANACKER  
*Président de Région*  
*Membre du Bureau*

## RÉGION SUD

Patrick BUDIN



Jacques de VILLENEUVE



Christophe DENEUFBOURG  
*Président de Région*  
*Membre du Bureau*

Quentin COULOMBEL

## REPRÉSENTANTS COLLÈGE SALARIÉS



Francis BEAUVISAGE Estelle CLEUET



Têtes de région

## PARTIE 2

# PERFORMANCE DURABLE & RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE

18

Nos 4 enjeux RSE

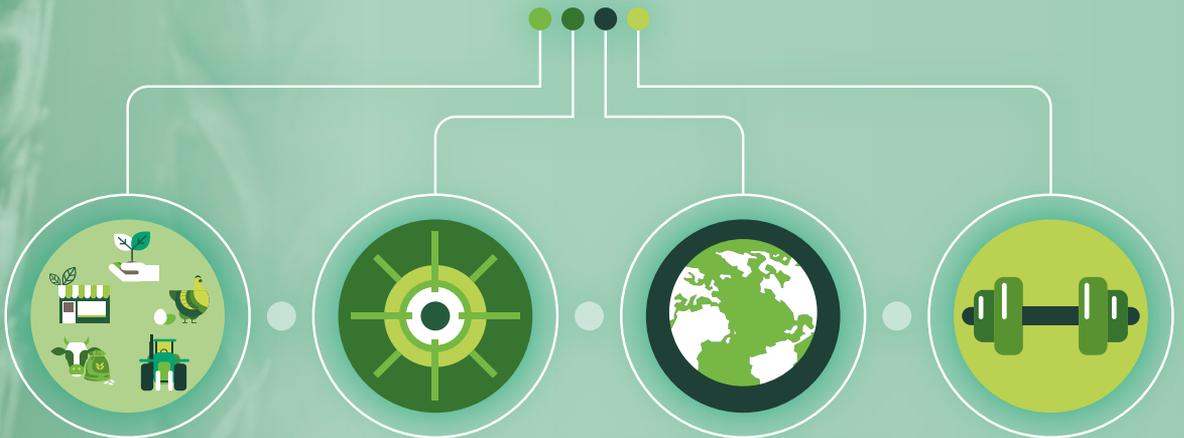
20

Nos indicateurs clés

**Le Groupe Noriap est engagé dans une démarche RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises) lui permettant de répondre aux nouveaux enjeux environnementaux et sociétaux. En lien avec le projet d'entreprise « Agile », cet engagement répond aux besoins du présent pour maximiser la performance du Groupe sur le long terme.**

**L'engagement RSE de Noriap est audité chaque année par des Commissaires aux comptes ainsi que par la plateforme Ecovadis d'évaluation RSE des entreprises à l'international. Noriap a obtenu pour la 2<sup>e</sup> année consécutive la médaille de bronze sur le périmètre métier du grain.**





CONCERNE  
NOS **5**  
**PÔLES**  
D'ACTIVITÉ

SOUTIEN  
& PARTICIPE  
À LA  
STRATÉGIE  
D'ENTREPRISE  
« AGILE »

**RENFORCE**  
LA SYNERGIE  
**DU GROUPE**  
SUR NOS  
ENJEUX  
**RSE**

PERMET  
L'AMÉLIO-  
RATION  
**CONTINUE**  
DE NOTRE  
**PERFOR-**  
**MANCE**

Retrouvez notre  
dossier RSE complet



# Nos 4 enjeux RSE



## ÊTRE au service des adhérents et du monde agricole

- 🌿 Développement de filières durables, compétitives et de proximité
- 🌿 Création de valeur ajoutée pour les agriculteurs
- 🌿 Accompagnement des agriculteurs



## RÉPONDRE aux enjeux environnementaux

- 🌿 Consommation d'intrants et de matières premières
- 🌿 Valorisation des déchets
- 🌿 Protection de la biodiversité et du vivant
- 🌿 Pratiques culturales et solutions de substitution
- 🌿 Sobriété énergétique



### **ACCOMPAGNER & MOBILISER nos collaborateurs**

- 🌿 Développement du capital humain, gestion des compétences
- 🌿 Attractivité et rétention des talents
- 🌿 Santé et sécurité au travail
- 🌿 Diversité et égalité de traitement
- 🌿 Qualité de vie au travail



### **RÉPONDRE aux attentes des consommateurs et de la société**

- 🌿 Santé et sécurité des consommateurs
- 🌿 Achats responsables et relations fournisseurs



# Nos indicateurs clés RSE

# 1



**Développement de filières durables, compétitives et de proximité**

**8 %**

La part du chiffre d'affaires réalisé en Agriculture Biologique par le **Groupe Noriap**, toutes filières confondues



12 %

# 2



**Sobriété énergétique**

**50 648 Mwh**

La consommation énergétique des sociétés (périmètre DPEF) en gaz et électricité



**Maintenir la performance et stabiliser nos consommations**

**Préservation des ressources en eau**

**13 220 m<sup>3</sup>**

La consommation d'eau de l'ensemble des magasins du réseau **Sicap**



- 2 %

# 3



**Santé et sécurité au travail**

**0,3**

Taux de gravité des accidents de travail avec arrêt **Groupe Noriap**



< 1

**Attractivité et rétention des talents**

**12 %**

Taux de turn-over **Groupe Noriap**



< 10 %

**Développement du capital social humain, gestion des compétences**

**71 %**

des collaborateurs du **Groupe Noriap** ont suivi une formation



> 60 %

Répondre aux évolutions des attentes de la société sur l'environnement

**74 %**

La part de la collecte réalisée par la **Coopérative Noriap** en blés et colzas certifiés durables

**35 %**

de la flotte **Novial** roule à l'Oléo 100

**86 t**

L'économie de méthane réalisée grâce à l'alimentation Bleu Blanc Cœur commercialisée par **Yséo**

**54**

Chantiers de végétalisation réalisés par **Cobalys**

**1 620**

Le nombre d'arbres plantés dans les élevages **Cocorette**



**80 %**



**80 %**



**+ 10 %**



**+ 5 %**



**+ 15 %**



**Santé et sécurité des consommateurs**

**99 %**

Taux de conformité des analyses réalisées sur les œufs **Cocorette**



**100 % conformité**

Le périmètre d'analyse qui a été retenu pour notre première DPEF représente 83 % du chiffre d'affaires Groupe et 90 % des effectifs Noriap, Novial, Yséo, Sicap, Cobalys, Somat et Cocorette sur l'exercice du 01/07/2021 au 30/06/2022.

## PARTIE 3

# BILAN D'ACTIVITÉS

24

Productions végétales

44

Distribution verte

36

Productions animales (dont les œufs)

49

Machinisme

**Dans un marché en perpétuelle évolution du fait de la crise du Covid, puis de la guerre en Ukraine, les différents métiers du Groupe Noriap ont été malmenés cette dernière campagne. Malgré ce contexte, la Coopérative et ses filiales ont fait face grâce à leur savoir-faire, leur expertise métier et leur capacité d'adaptation. Elles ont répondu favorablement aux attentes des agriculteurs, des éleveurs et des clients.**

# CHIFFRES CLÉS GROUPE



6 500

adhérents



1,3 MT

volumes collectés



## Répartition du chiffre d'affaires par activité

- 63,1 % PRODUCTIONS VÉGÉTALES
- 14,6 % PRODUCTIONS ANIMALES
- 14,8 % ŒUFS
- 4,7 % DISTRIBUTION VERTE
- 2,8 % MACHINISME

1 MILLIARD € HT  
Chiffre d'affaires



70

agents technico-commerciaux productions végétales



67

techniciens productions animales



1 250

Collaborateurs ETP  
84 % en CDI

# PRO- DUC- TIONS

# VÉGÉ- TALES



**25**

Collecte, une année particulière  
à bien des égards

**28**

Agrofourniture, l'année de l'inflation

**30**

SFP, les années se suivent  
mais ne se ressemblent pas

**31**

Services & outils,  
une optimisation primordiale

**33**

La Flandre, l'activité pommes  
de terre en plein essor

**34**

Néo Négoce, en pleine croissance

# COLLECTE

## Une année particulière à bien des égards



**Que ce soit au niveau mondial, avec la hausse du coût des matières premières et les tensions logistiques générées, en France, face à la compétitivité des blés russes, ou chez Noriap, avec les conditions climatiques défavorables à la récolte, la campagne 2021/22 aura été une campagne difficile.**

**Forte de ses outils adaptés et à l'expertise de ses Hommes, Noriap a su tirer son épingle du jeu en pérennisant ses débouchés et en développant d'autres filières comme les filières bas carbone.**

**L**a production mondiale de céréales bien qu'en augmentation, s'est heurtée à une demande très active lors de cet exercice de sortie de Covid-19 ; la puissance de cette demande aura provoqué une hausse significative des matières premières partout dans le monde. L'ensemble des matières premières agricoles n'y aura pas échappé.

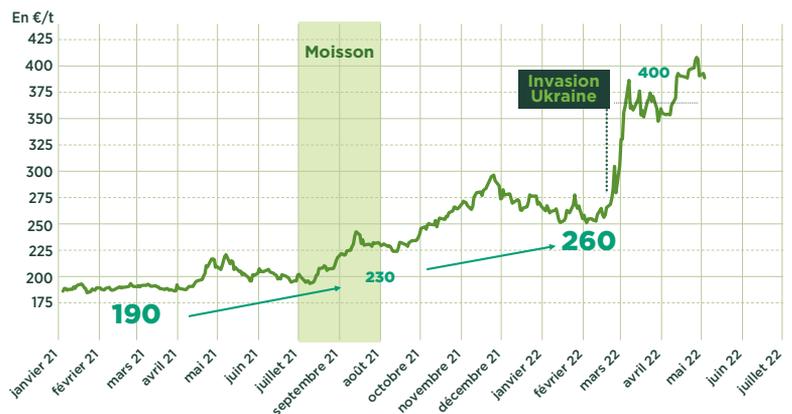
Les taxes mises en place par le gouvernement russe lors de la campagne précédente ont continué à alimenter cette hausse de prix.

Cette situation de tensions logistiques avait déjà propulsé les prix du blé à plus de 260 €/t entre août et décembre et la déclaration de guerre de la Russie sur l'Ukraine le 24 février a fini de faire exploser les cotations, les portant au double de ce qu'elles étaient en début de campagne.



**13 800 ha**  
de surfaces en  
stratégies filières

**Matière première agricole : blé**



Malheureusement, la qualité de la récolte française ainsi que son manque de compétitivité face aux blés russes a fait perdre des parts de marché à la France sur des débouchés historiques, au premier rang desquels : l'Algérie et l'Égypte.

Ce n'est qu'en fin de campagne, les difficultés logistiques s'accumulant en Mer Noire, que ces derniers ont consenti à revoir leur cahier des charges (PS notamment) pour se réorienter vers l'origine française.

Noriap quant à elle, a vécu une campagne difficile tant en qualité qu'en volume. En effet, les conditions climatiques de fin de cycle ont conduit vers une collecte très humide et des poids spécifiques très bas. Séchage et travail du grain ont été nécessaires pour mettre les céréales aux normes des contrats.



**55**  
producteurs  
engagés  
en agriculture  
régénérative



## Premier contrat de blé en agriculture régénérative

L'agriculture constitue un maillon essentiel dans la lutte contre le réchauffement climatique, et dans l'objectif ambitieux de la France d'atteindre la neutralité carbone à échéance 2050, à double titre.

D'abord par la mise en place de leviers permettant de réduire ses émissions, mais aussi par sa capacité via la photosynthèse à capter le carbone dans les sols.

Pour autant l'évolution des pratiques (vers le développement d'intercultures, l'implantation de haies, l'allongement des rotations...) doit être accompagnée, et porteuse de valeur ajoutée pour les producteurs, afin que le système devienne pérenne et durable.

Défendre une valeur ajoutée rémunératrice pour récompenser les efforts et les risques pris par les producteurs, tel est l'un des objectifs ambitieux du collectif « Sols Vivants », dans lequel est engagée Noriap, aux côtés de Nestlé notamment.

Ce collectif a permis à Noriap

de proposer à une soixantaine de producteurs orientés en agriculture régénératrice, un contrat de blé FAR (Filière Agriculture Régénérative) pour la récolte 2022.

Ce contrat s'appuie sur la mise en place et le suivi d'indicateurs de santé du sol (tel que suivi de la vie du sol, du taux de matières organiques, diminution du travail du sol, maximisation de la couverture des sols) pour mesurer les progrès dans l'espace-temps, et attribuer une prime d'un montant à deux chiffres.

Particularité : cette prime est graduelle, et s'articule autour de 3 catégories, du niveau 1 au niveau 3, en fonction du niveau d'engagement de l'agriculteur et du niveau de performance des pratiques mises en place : couverture, réduction du travail du sol, diversité des cultures.

Il s'agit d'un projet de filière pilote, qui depuis a donné lieu à l'ouverture d'un contrat pois. De nouvelles possibilités de contrats devraient voir le jour dans d'autres productions en 2022/23.

Au final, grâce à ses outils et à l'expertise de ses équipes, Noriap est parvenue à livrer ses clients en filières et a ainsi pu pérenniser ces débouchés améliorateurs de marge pour les adhérents.

Les filières biscuitières notamment continuent à se développer car elles autorisent des taux de protéine inférieurs et par voie de conséquence, une économie d'azote, devenue très chère avec l'augmentation des prix du gaz.

Par ailleurs, après deux ans de négociations, Noriap a réussi à démarrer une filière blé bas carbone, rémunérée au producteur en euros par tonne de céréales produite, récompensant un mode de production spécifique à la régénération des sols. (cf encart ci-dessous)



## Optimiser l'architecture de collecte

Les infrastructures de collecte de Noriap constituent une force pour apporter un service de proximité aux adhérents et répondre aux attentes des clients finaux. Elles totalisent 170 sites, plus d'1 million de tonnes de capacité de stockage, des centaines de cellules pour alloter. Ces ouvrages représentent une clé de différenciation pour développer des filières à valeur ajoutée.

Optimiser l'architecture, le maillage et la performance de ces outils constitue un enjeu majeur dans un contexte d'augmentation du coût de l'énergie et d'inflation : en 2021/22, 10 M€ ont été orientés vers les investissements et la maintenance de ces infrastructures et des équipements. Citons en particulier le nouveau séchoir 5 000 points de

Fauville-en-Caux (débit de séchage moyen 125 t/h) et la nouvelle plateforme de stockage vrac sur le site de Domart-en-Ponthieu, permettant la collecte de 2 000 t de céréales et la distribution d'engrais en vrac (2 500 t).

En parallèle, les réflexions sur l'architecture de collecte couplées aux cours élevés de l'acier ont conduit à mener une accélération du programme de démolition de certains sites comme Essertaux, Ercheu, Dompierre, Le Paraclet, Buny-Voyennes, Epenancourt, Sauvillers-Mongival et Bis-Pont. La valorisation de l'acier a permis de réaliser ces opérations à très faibles coûts.

La conjoncture se traduit par des hausses des charges très importantes en lien avec les consomma-

tions d'énergies et celles des parties prenantes. Elle constitue une opportunité, tout autant qu'un devoir, d'accélérer les réflexions autour de l'optimisation de l'architecture de collecte et des infrastructures. L'enjeu est de massifier les volumes sur les silos d'expédition et de travail du grain, pour améliorer l'efficacité globale. Une réflexion s'est amorcée en 2021/22 au travers du test d'une nouvelle prime logistique (« Prime sur Silo d'Intérêt ») visant à réorienter les budgets auparavant destinés à payer les transporteurs, vers les livreurs de ces sites. Cette initiative fera l'objet d'un bilan afin de mesurer les tonnages ainsi réorientés, et identifier la meilleure manière d'accompagner nos adhérents vers les sites les plus efficaces de la Coopérative.

### RÉCOLTE DE BLÉ



779,9  
Mt

dans le monde



32,3  
Mt

en France

### RÉCOLTE CÉRÉALES ET OLÉOPROTÉAGINEUX



1 143 497  
t

Coopérative Noriap + Grap

# AGROFOURNITURE

## L'année de l'inflation



**213 000 L**  
de biostimulants  
vendus

**La campagne 2021/22 est inédite, marquée par une forte inflation sur le prix des engrais, conjuguée à une forte pression sur la disponibilité des produits.**

**Le Covid-19, puis la guerre en Ukraine ont perturbé les repères. Le chiffre d'affaires global approvisionnements de la Coopérative Noriap a progressé de 30 % sur cette campagne.**

L'activité approvisionnements a été impactée par une forte inflation sur les engrais, liée d'abord au Covid-19 puis à la guerre Ukraine-Russie. L'engrais azoté a vu son prix quadrupler entre mai 2021 et mars 2022. A cela s'est ajouté un enjeu de disponibilité et un risque de pénurie pour les agriculteurs.

Afin de protéger ses adhérents, Noriap a mis en place une politique commerciale

très orientée sur le prix moyen, pour aboutir à un prix final compétitif au regard des cours et du marché : 365 € sur de l'ammonitrate 27 quand celui-ci valait 900 € en prix de marché au mois d'avril.

L'objectif de couvrir 100 % des besoins des adhérents avec des solutions technico-économiques efficaces a été atteint.

Sur la grande famille de la santé du végétal, le contexte pédoclimatique a été favorable aux maladies : mildiou sur pommes de terre sur l'été 2021, rouille jaune en blé sur le printemps 2022, et une pression adventices beaucoup plus prégnante en cultures industrielles.

Conséquence : le chiffre d'affaires global du périmètre santé du végétal a progressé de 27 % sur la campagne 2021/22, par rapport à 2020/21.

Cela n'a pas empêché Noriap de pousser et accompagner très fortement le développement des solutions alternatives.

Le segment des biostimulants et oligo-éléments a ainsi progressé de + 1 million d'euros en chiffre d'affaires.



Deuxième exemple, la progression des CEPP (Certificats d'Économies de Produits Phytopharmaceutiques) de 35 % à la faveur du développement :

- Des variétés tolérantes au virus TuYv (représentent 100 % des colzas vendus sur le périmètre UFP, sauf filière oléique),
- Des mélanges de plantes compagnes colza (+15 % de surfaces par rapport à N-1),
- Des variétés d'escourgeon tolérantes à la Jaunisse Nanisante des Orges (JNO) (représentent 60 % des ventes),
- Des modèles de prévision des maladies (Miléos sur pommes de terre, et Xarvio sur blés et escourgeons) : 29 000 ha couverts, soit + 9 000 ha par rapport à N-1 (+44 %),
- Le déploiement pour la première année de l'antigerminatif Argos à base d'huile d'orange en pommes de terre.

Le marché des intercultures est également en très forte progression chez Noriap depuis 3 ans maintenant : +8 % cette campagne. Ce qui pouvait être considéré comme une contrainte administrative est en train de devenir une culture à part entière dans les assolements.

Pour 2022/23 et les années qui suivront, le challenge sera à la fois de continuer dans le développement et l'accompagnement de solutions de plus en plus respectueuses de l'environnement, tout en répondant à de nouvelles contraintes sur la disponibilité des produits.



**176**  
M€ HT  
chiffre d'affaires  
approvisionnements  
en 2021/22, dont :

**42,1 %**  
en fertilisation



**29,2 %**  
en santé  
du végétal



**9,2 %**  
en semences  
hybrides  
et lignées





# SEMENCES FOURRAGÈRES DE PICARDIE

## Les années se suivent mais ne se ressemblent pas

**Malgré la moisson 2021/22 difficile pour les producteurs comme pour les collaborateurs, ce sont près de 22 000 quintaux de semences qui ont été commercialisés. Même si la campagne 2022/23 s'annonce plus favorable, SFP se perfectionne toujours plus en se penchant sur de nouvelles espèces.**

**U**n métier de spécialistes et de passionnés ? Il fallait l'être pour tenir face à cette moisson 2021. Une moisson à la fois intense pour les producteurs comme pour les collaborateurs puisqu'elle s'est étalée sur 4 mois et s'est réalisée dans des conditions que les plus anciens des producteurs n'avaient encore jamais connues. Les fortes pluviométries de juin et juillet ont

entraîné une reprise de végétation des graminées et une faible pollinisation des légumineuses.

Les équipes dédiées ont œuvré sur une campagne pour valoriser l'ensemble des lots réceptionnés et commercialiser la totalité de la récolte aux normes de production pour près de 22 000 quintaux.

Les difficultés de récolte de la campagne 2021 ont altéré le développement de l'activité chez les nouveaux producteurs pour la campagne 2022/23. Cependant, les années se suivent mais ne se ressemblent pas. Le début de campagne est bien différent du précédent avec des conditions propices de récolte, des rendements, de la qualité et des prix attractifs vis-à-vis du contexte grandes cultures. D'ores et déjà, plus de 23 000 quintaux bruts ont été réceptionnés malgré la baisse de 20 % du plan de production.

SFP continue son perfectionnement industriel en triant et certifiant de nouvelles espèces comme le trèfle incarnat et la luzerne. D'autres espèces sont en observation sur des surfaces mineures de production comme la phacélie, le lotier ou encore le trèfle d'Alexandrie.



2 700

hectares engagés en 2021



15

espèces



340

contrats de production

# SERVICES & OUTILS

## Une optimisation primordiale

**L'année 2022 a été marquée par des conditions extrêmes pour les cultures, mais aussi par le coût des matières premières (engrais) et l'envolée des cours (marché du blé par exemple). Noriap, dans ce contexte, a proposé aux agriculteurs un panel d'outils et de services adaptés aux interventions sur les cultures.**

**L**es questions sur les derniers apports d'azote sur blé, la rentabilité des apports par rapport au coût de l'azote, etc. ont été nombreuses. Les OAD (Outils d'Aide à la Décision) de pilotage azote (Farmstar, N-tester...) sont dans ce contexte plus que pertinents, et montrent encore cette année une plus-value tant en quantité qu'en qualité avec leur utilisation : +2 quintaux en moyenne et +0,2 point de protéine, soit +46 €/hectare.

Les engrais P et K connaissent aussi des coûts records. Là encore Noriap est force de proposition avec Be Api qui permet d'optimiser ses apports et d'éviter le gaspillage sur des zones déjà bien plus pourvues. Be Api représente un investissement de 15 €/ha pendant 10 ans par rapport à des achats moyens de 20 à 25 €/ha/an de fumure de fond. Cette année c'est plus de 2 000 ha qui ont été nouvellement engagés.

Les maladies ont été peu présentes, exceptée une forte pression en rouille jaune sur blé. Nos outils de prévisions maladies comme Xarvio ou Mileos ont permis de diminuer les traitements et ainsi de réduire les IFT (Indicateur de Fréquence de Traitements) tout en gardant une marge correcte. Par exemple, en 2022, Xarvio c'est -37 % d'IFT et +12 €/ha de marge (10 essais en 2022).

La souveraineté alimentaire est au cœur des débats européens. En France, la société et les clients de Noriap demandent de garantir la qualité des produits et également de répondre aux enjeux de la transformation agroécologique des exploitations. Les outils de traçabilité SMAG et SCOPIX, permettent d'assurer cette traçabilité de façon simple et rapide. Cette traçabilité permettra entre autres de connaître les potentiels carbone des exploitations et de mesurer les progressions mises en œuvre. Déjà 100 exploitations sont équipées de SCOPIX, l'outil gain de temps pour la traçabilité !



160  
000 ha

pilotés par un OAD  
(Outil d'Aide à la Décision)



2 000

AGRICULTEURS  
avec au moins 1 OAD



## Et demain ?

Noriap va continuer de développer ces solutions et déployer de nouveaux outils pour répondre aux attentes environnementales de la société et aux enjeux économiques des exploitations.

Toujours plus de précision avec la startup Abelio. Déjà réalisé en 2022, Noriap déploiera de façon plus importante le vol de drones sur chardons en betteraves, pommes de terre et pois, afin d'identifier les zones avec présence de chardons et de les traiter localement : baisse des IFT, moins de produits utilisés...

En azote, Noriap poursuit les tests de la méthode dynamique du CHN. Des premiers essais ont été réalisés avec un couplage Farmstar et CHN cette année. Ils seront reconduits en 2023. Noriap étudie également des outils plus dynamiques dans la livraison des conseils.



**774 ha**  
certifiés HVE sur  
la Coopérative Noriap

## PAC 2023 : transformer les contraintes en opportunités !

L'année 2023 sera marquée par la mise en œuvre de la nouvelle PAC. Cette dernière oblige une diversité au niveau des assolements... pas facile de s'y retrouver. Dans cette optique et afin d'accompagner les agriculteurs, Noriap teste des nouveaux outils pour piloter les assolements des agriculteurs et leurs marges brutes avec toutes les contraintes qu'une exploitation peut avoir : objectif de marge brute, betteraves NNI, points pour les éco-régimes, type de sol, élevage, irrigation....

Une alternative pour atteindre les éco-régimes est la voie de la certification environnementale avec la CEN 2+, une option facilement atteignable pour les exploitations sans bouleverser les assolements !

Les cahiers de charges des différents labels peuvent être perçus comme des contraintes... il faut plutôt en faire un atout sur l'exploitation afin de montrer aux pouvoirs publics et à la société l'ensemble des efforts réalisés par la profession.

Noriap propose 2 types de certification : la certification HVE sur ces 3 niveaux, et les diagnostics carbone avec la mise en place du Label Bas Carbone.

Ces certifications permettent de faire un premier état des pratiques sur les exploitations : local phyto, plan de fumure, pratique phytosanitaire, pratique irrigation... pour apporter des conseils et améliorations et ouvrir les perspectives vers une agriculture plus durable.

### En 2022

132

exploitations certifiées  
CEN2

5

exploitations  
certifiées HVE

Carbone => 100 diagnostics  
sont en cours de réalisation  
dans le cadre des BDC.

Nous avons changé de prestataire  
pour la méthodologie  
des diagnostics carbone.  
Nous attendons la validation  
des premiers diagnostics carbone  
pour cette fin d'année.

# L'activité pommes de terre en plein essor

**La campagne 2021/22 est marquée par le fort développement de l'activité pommes de terre. La Flandre propose à ses adhérents la commercialisation via l'export ou l'industrie, mais aussi la prestation d'arrachage ou encore l'accompagnement à la thermonébulisation...**

**S**uite à la reprise des Etablissements Ledein en novembre 2020, la SCA La Flandre développe son business pommes de terre. Elle propose une commercialisation sur le marché du frais avec 10 000 tonnes en première année. Le produit est expédié essentiellement vers l'Italie, le Portugal et les pays de l'Est.

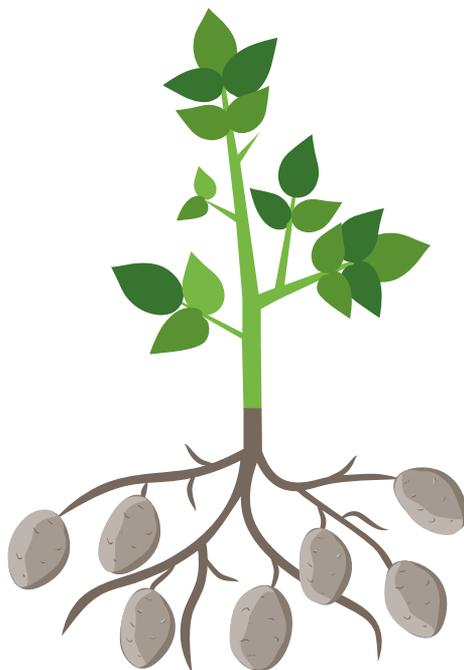
L'activité industrie enregistre un volume de 57 000 tonnes de pommes de terre transformées.

L'accompagnement du stockage pommes de terre chez l'adhérent avec la thermonébulisation représente un volume de 158 000 tonnes. L'objectif est de gérer de manière optimale la conservation

longue durée. Cette prestation démarre avec le conseil aux champs, la fourniture d'antigerminatifs, l'application à façon en passant par le diagnostic du bâtiment.

A l'été 2022, un nouveau bâtiment de 3 300 tonnes est sorti de terre sur le site de Socx. Ce centre de réception est équipé d'une ligne de déterrage, nettoyage, stockage et conditionnement. A ce jour, le bâtiment est opérationnel et en fonction !

Une équipe dynamique et performante au service des producteurs.



# En pleine croissance

**Néo Négoce est un négoce agricole situé dans les régions Hauts-de-France et Normandie dont le siège social est basé à Audruicq (62). Forte de 62 salariés, 15 dépôts et 7 dalles de collecte, Néo Négoce multiplie les activités : négoce de céréales et d'agrofouritures en productions animales et végétales, vente de service et d'outils d'aide à la décision, jardineries. L'entreprise connaît une forte croissance depuis quelques années, et s'étend sur un nouveau périmètre géographique allant de la Normandie jusqu'au Nord-Pas-de-Calais en passant par la Somme et l'Oise. Le territoire est marqué par deux typologies de régions : l'une en élevage pour la Normandie et le Boulonnais, l'autre, en cultures industrielles, pour la Somme et les Flandres.**



L'entreprise a connu une très forte croissance externe avec l'intégration sur le premier semestre 2021 de 4 sociétés (Formerie Agri, Opale Appros, France Céréales, Agri évolution). L'intégration de ces activités additionnelles représentait un enjeu majeur de la dernière campagne. Un très gros travail a été réalisé sur les volets ressources humaines, management, harmonisation des gammes et politiques commerciales.

Côté collecte, la récolte 2021 restera dans les mémoires comme une petite récolte, humide, de faible qualité (PS) adossée à des cours très volatils. Une campagne compliquée du début jusqu'à la fin avec des soucis de conservation, d'exécution des contrats et de commercialisation. Toutefois, on retiendra les belles opportunités qui se sont présentées sur le marché à partir du printemps dans le contexte que l'on connaît.

Côté approvisionnements, l'année aura été très dynamique avec un marché en forte croissance. L'entreprise a su garantir les volumes d'engrais à bon prix à l'ensemble de ses clients et profiter de la dynamique des productions végétales notamment de la pomme de terre. Cette réactivité et les opportunités saisies, permettent à Néo Négoce de développer sa part de marché sur son territoire.

## Campigneulles-les-Petites, 1 an plus tard...

En juin 2021, Néo Négoce rachetait le dépôt d'Opale Appro situé à Campigneulles-les-Petites dans le Montreuillois. Si cette première collecte a été compliquée étant donné la date tardive de la reprise, le dépôt répond parfaitement au besoin logistique de la zone et a pu accueillir les volumes de dégagement des sites de Frencq et Campagne-les-Hesdin. Pour la seconde année d'exploitation la collecte a doublé et le secteur confirme un potentiel important en productions végétales. Un commercial et un magasinier d'expérience animent désormais le site qui va connaître encore un développement ambitieux pour les deux prochaines années.



**107**  
M€ HT  
chiffre d'affaires



**1 880 000**  
tonnes collectées



**60**  
collaborateurs

Chiffres clés intégrant France Céréales

## LES PROJETS...

### La digitalisation et l'attractivité de l'entreprise



Néo Négoce a lancé sa plateforme e-commerce e-service en octobre 2022 : Néo Shop. Elle permet à l'ensemble de la clientèle et aux commerciaux de remonter des commandes et de consulter les stocks. La plateforme a pour objectif de fidéliser les clients, optimiser le temps de travail dans les dépôts et améliorer les flux logistiques croissants.



L'entreprise investit également pour améliorer les performances de la plateforme de commercialisation des grains : Néo Grains. L'ambition affichée est d'être en mesure de sortir une application agriculteurs dans l'année, et de proposer l'ensemble des documents liés aux céréales en ligne (apports, décomptes...).

### Le développement de l'activité aliments



L'ambition est de porter une offre productions animales sur les 2 secteurs d'élevage de l'entreprise. L'arrivée d'un chef de marché aliment, le travail réalisé avec les équipes du Groupe, la mise en place d'une pépinière de commerciaux productions animales et la création d'une offre marketée Néo Feed illustrent cette ambition depuis quelques mois. Le chiffre d'affaires généré sur cette activité représente 8 M€ en 2021/22.

Néo Négoce continuera également de déployer une stratégie de couverture du territoire. Celle-ci a été initiée en 2015 dans le cadre du projet « Agile » et laisse entrevoir une vaste zone restant à couvrir.

## La Normandie, 1 an plus tard...

Le 1<sup>er</sup> avril 2021, Néo Négoce faisait l'acquisition de **Formerie Agri** située à la frontière entre l'Oise et le Pays de Bray. 1 an et demi plus tard, le bilan de cette intégration est très positif puisque l'entreprise a consolidé l'intégralité du volume d'affaires réalisé en productions végétales et productions animales tout en pérennisant les équipes en place. Face au manque de stockage et aux difficultés d'exploitation rencontrées, un plan d'investissement a été mis en place sur le dépôt de Formerie pour rénover l'outil. Une opportunité a également été saisie à Mortemer avec l'ouverture d'un dépôt de collecte stockage de 12 000 t. Cela a permis à l'entreprise de collecter 36 000 t l'été dernier sur ce territoire avec une logistique et une conservation des grains optimisées.

# PRO- DUC- TIONS



# ANI- MALES



**37**

Novial, adaptations, résilience  
et engagements

**40**

Yséo, optimiser les services  
aux éleveurs

**42**

Cocorette, accompagner  
les éleveurs



# Adaptations, résilience et engagements auprès des éleveurs

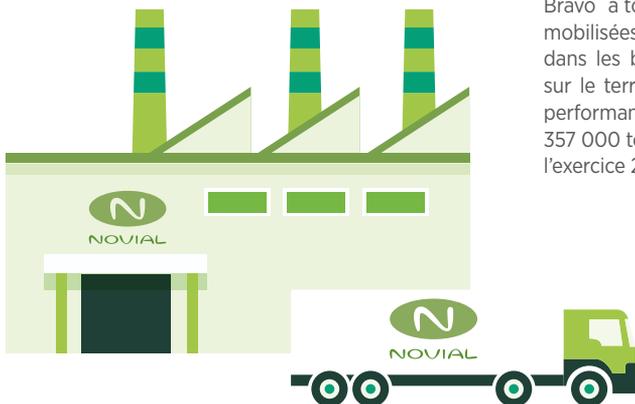
**Les filières animales n'ont pas échappé aux conséquences de la guerre en Ukraine avec entre autres la hausse des matières premières et des intrants. Novial a su s'adapter pour continuer de livrer ses clients et fidèle à ses engagements, a poursuivi son travail auprès des filières pour créer toujours plus de valeur ajoutée pour les éleveurs.**

## Quelle année !

**Q**ue de bouleversements pour le monde agricole en général et les productions animales en particulier : hausse des matières premières et des intrants, disponibilités des produits les plus basiques comme l'urée, explosion du prix des énergies, retournement des habitudes de consommation en bio... rien n'aura été épargné aux filières animales. Novial a assumé sa place de leader en mettant tout en œuvre pour continuer de livrer ses clients, en assumant souvent un rôle de tampon entre les éleveurs, les industriels de l'agro-alimentaire et les distributeurs.

La guerre en Ukraine est venue balayer tous les fondamentaux et tous les repères du secteur d'activité de la nutrition animale : il a fallu s'adapter vite !

Bravo à toutes les équipes qui se sont mobilisées aussi bien dans les usines, dans les bureaux, dans les camions ou sur le terrain, pour réussir une nouvelle performance commerciale avec plus de 357 000 tonnes commercialisées sur l'exercice 2021/22.





357  
000 t

d'aliments produites

## Des actions durables

**F**idèle à ses engagements et soucieuse de répondre aux attentes sociétales de tous les acteurs de la filière, Novial a poursuivi son travail sur ses approvisionnements durables pendant l'exercice.

Novial continue de valoriser l'utilisation de protéines végétales locales (féverole, lupin, soja, colza) ou françaises avec les labels Origine France Garantie et Filière Bleu Blanc Cœur.

Elle participe à de nombreux groupes de travail avec les filières (Lidl, Lactunion, Sodiaal, Cobévia...) pour construire une valeur ajoutée partagée avec les agriculteurs. Novial a signé en 2022, le Manifeste de la Nutrition Animale pour lutter contre la déforestation importée. Elle s'est engagée avec d'autres fabricants français à garantir l'incorporation de 75 % de soja non-déforestant dans les formules en 2023. Cet engagement vient renforcer tout le travail de formulation en place pour produire des aliments efficaces avec un GESCORE bon pour les éleveurs, bon pour la planète. Pour ac-

compagner les éleveurs dans leur volonté d'être acteurs du climat, les équipes de Novial sont formées pour faire des diagnostics carbone CAP2ER en ruminants et participent à la définition du modèle en volailles avec l'ITAVI. Ces diagnostics viennent compléter l'offre d'outils d'aide à la décision permettant aux éleveurs d'agir pour améliorer la performance économique de leur exploitation (Lactoplan, Simuléco, Liberty Expert, Le Cube...). Ils s'inscrivent dans un accompagnement plus large vers une agriculture durable avec des acteurs du secteur aussi bien sur la vente de crédit carbone ou l'agroforesterie.

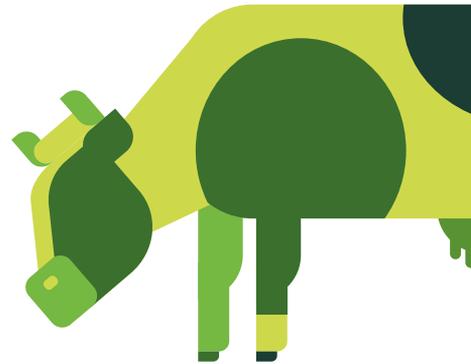
Fidèle à sa volonté de travailler en partenariat avec les agriculteurs, Novial a augmenté la part de sa flotte propre de camions qui roule à l'huile de colza Oleo 100 pour atteindre 35 % : la Coopérative produit des graines de colza, ces graines sont triturées en France. Novial récupère le tourteau et l'huile ! Avec en prime une réduction de 60 % des émissions de gaz à effet de serre.



## Nourrir les animaux qui nourrissent les hommes

L'exercice 2022/23 commence avec des éléments de contexte qui obligent Novial à une adaptation forte. Les choix historiques comme la certification ISO 50001 de maîtrise de l'énergie ou le maintien d'usines à proximité des éleveurs lui permettent de ne pas subir. Les mois qui viennent obligeront Novial à augmenter les coûts de ses prestations industrielles et logistiques consécutives aux augmentations du prix du gaz, de l'électricité ou du pétrole. Mais des pistes d'économies existent et chacun doit prendre sa part dans la modification de ses habitudes ou ses modes de production : capacités de stockage d'aliments plus importantes, utilisation d'aliments présentés en farine, anticipation des besoins, augmentation de la productivité individuelle des animaux, réduction des temps improductifs en élevage... Les équipes de Novial sont mobilisées pour continuer de développer toutes les optimisations logistiques et les rationalisations industrielles afin d'éviter les usages inutiles. Les gammes d'aliments Novial s'adaptent en fonction des disponibilités de matières premières mais toujours en privilégiant la qualité des produits et l'efficacité économique en élevage.

Pour répondre à l'évolution des attentes sociétales, Novial met en place de nouvelles conduites d'élevage et d'alimentation. En partenariat avec l'association Poul'Haies Arbres, Novial soutient la formation réglementaire de plus de 53 éleveurs de volailles au bien-être animal, dont 38 éleveurs Novial. Un champ d'action désormais ouvert aux éleveurs de ruminants.



Le contexte géopolitique, le réchauffement climatique, la situation économique mondiale sont de formidables révélateurs de la capacité de Novial à accompagner les éleveurs dans une mutation nécessaire des modèles. Novial est enthousiaste à l'idée de travailler à cette mutation, avec l'Amour du Vivant et la conscience que l'on « nourrit les Animaux qui nourrissent les Hommes ».



**38**  
éleveurs Novial  
formés au  
bien-être animal

**147**  
M€ HT  
chiffre d'affaires

**16**  
collaborateurs



# Optimiser les services aux éleveurs

**Yséo termine la campagne 2021/22 avec un chiffre d'affaires en nette augmentation passant de 49,8 M€ HT l'an dernier à 58 M€ HT cette année. Cette progression s'explique par une bonne performance commerciale sur l'ensemble des groupes de produits et la collaboration avec de nouveaux partenaires comme Néo Négoce. Yséo est toujours en veille pour chercher de nouvelles perspectives de développement et optimiser ses services aux éleveurs. Cela passe par la recherche de synergies avec les sociétés du Groupe et la mutualisation avec d'autres structures.**

**D**urant cette campagne, Yséo n'a pas échappé, comme dans bien d'autres secteurs d'activités, aux difficultés d'approvisionnements causées par la guerre en Ukraine. Anticipation des besoins des éleveurs, commandes groupées, recherche de nouveaux fournisseurs, centralisation des produits pour une juste répartition sur le territoire, les équipes ont été « sur le front » pour assurer la fourniture des produits aux éleveurs.

Yséo n'en a pas moins réussi à concrétiser son projet initié en 2021, d'intégration du stock des produits destinés aux productions animales de Néo Négoce à Formerie. La mise en place d'une fonction « centrale d'achats » chez Yséo a également vu le jour pour le compte de Néo Négoce et enregistre un chiffre d'affaires de 7,6 M€ au 30 juin 2022.

Les équipes technico-commerciales ont accompagné les éleveurs au quotidien dans la création de valeur dans leurs élevages. Conseils, produits, programmes mais aussi outils d'aide à la décision, les Chargés d'Optimisation en Elevage et les Chargés de Développement Appro Elevage (camions VLP) développent une offre cohérente pour répondre aux attentes des éleveurs. Et maintenant le carbone ! En partenariat avec Novial et les équipes Le Cube, Yséo propose des audits Simuléco pour déterminer les leviers de réduction de l'impact carbone du troupeau dans une logique de rentabilité et de responsabilité. Au cours du mois de mai 2022, les équipes ont rencontré plus de 120 éleveurs de vaches laitières partenaires lors de la semaine de l'Ambition Durable OZE. À la clé, 105 audits Simuléco, des gains de productivité potentiels de 6 776 € par exploitation et 3 150 t de CO<sub>2</sub> économisables au total. Pour les éleveurs les plus



58  
M€ HT  
chiffre d'affaires



5  
plateformes  
+ 1 Atelier mash



63  
collaborateurs

motivés, Yséo propose avec Novial, la mise en place d'une démarche CAP2ER assurée par les équipes Le Cube. Grâce à cette démarche, l'éleveur mesure l'impact carbone de son élevage et s'engage dans un plan de progrès de 5 ans pour réduire cet impact. C'est bon pour le revenu de l'éleveur, c'est bon pour la planète. Les éleveurs qui s'engagent dans cette démarche peuvent également prétendre à une rémunération de ces « crédits carbone » économisés lors d'appels à projet par France Carbone Agri.

Initié depuis 2020, Yséo poursuit son codéveloppement avec Ingrédia pour mettre à contribution l'ensemble des équipes Sodiaal/Noriap/Yséo au service de la collecte de lait de colostrum dans les silos de la Coopérative Noriap. Proximité des sites avec les éleveurs, réactivité de l'organisation, utile et responsable, revenu pour l'adhérent... tous les ingrédients d'une démarche gagnant-gagnant sont réunis pour créer de la valeur partagée. Dans le cadre du partenariat avec la coopérative laitière Prospérité Fermière, les équipes Yséo ont continué de communiquer auprès des adhérents de la Coopérative pour trouver des candidats à la production de lait de chèvre en bio. N'hésitez pas à prendre contact avec Yséo, des conseillers spécialisés sont à votre disposition.

## De nouveaux projets sont en cours de réalisation pour la campagne 2022/23

Yséo sera prochainement le partenaire de l'AONP (Association Ovine Nord-Pas-de-Calais), et assurera la distribution des appros chez les éleveurs de l'association. Yséo va également appuyer la communication auprès des adhérents du Groupe Noriap pour trouver des candidats à la production de viande ovine pour l'AONP.

Yséo travaille également à la mise en place d'une offre production animale sur le site marchand Asape shop.



**12 544 L**  
de colostrum collectés



## Place de la filiale Yséo dans le Groupe

Yséo assure le suivi technique et commercial sur l'ensemble des activités Ruminants de la Coopérative Noriap. Yséo assure la même fonction pour d'autres coopératives ou structures (ex : Sodiaal, Novandie, Lactappro, Grap...) et pour son propre compte lui permettant de toucher l'ensemble des éleveurs de ruminants du territoire.

La mutualisation avec d'autres structures et en direct avec des éleveurs « hors coop. » permet d'optimiser les services existants, de développer des nouveaux services d'accompagnement au pilotage économique de l'élevage (Lactoplan, Simuleco, CAP2ER...) ou d'accompagner des candidats à la mise en place de production de diversification (lait de chèvre et/ou de viande ovine). Les produits et services sont très diversifiés autour de tous les besoins des élevages de ruminants : alimentation animale, minéraux, diététique, hygiène de la traite ou de la mamelle, matériel d'élevage, conservation des fourrages, semences fourragères.

Le saviez-vous, Yséo assure également une activité de parage des pattes des bovins !

# Accompagner les éleveurs en tenant compte des attentes des consommateurs



**C'est dans un contexte de marché déstabilisé que Cocorette a évolué pendant cette campagne 2021/22 : tendance du marché Bio en régression depuis le dernier confinement Covid, augmentation du prix des matières premières et donc du coût des aliments avec la guerre en Ukraine, l'arrivée de la grippe aviaire en mars... autant de facteurs qui ont fortement impacté le métier de l'œuf. Cocorette termine l'exercice avec un chiffre d'affaires en augmentation passant à 153 M€ contre 151 M€ HT l'an dernier.**

## Un marché 2021/22 inédit

**A**près un premier semestre marqué par des excédents d'œufs importants dans les centres de conditionnement, le deuxième semestre se caractérise par une modification forte de l'activité œufs coquilles en France. De façon conjoncturelle, les approvi-

sionnements en œufs ont été fortement perturbés par l'incidence brutale de la grippe aviaire en élevage dans l'Ouest. Malgré des mesures de biosécurité en place, la proximité d'élevages de canards ou de zones humides avec des canards sauvages met en risque important les élevages de pondeuses ou de volailles de chair. Après un épisode dans le département du Nord maîtrisé fin 2021, les nombreux cas de grippe aviaire détectés principalement en Vendée au printemps ont créé une pénurie sur le marché aussi bien en œufs qu'en viande de volaille. De façon structurelle, l'annonce de l'arrêt des activités de Matines entraîne de fortes modifications des équilibres commerciaux et industriels auxquels Cocorette va devoir faire face (sous-traitance de 100 millions d'œufs en 2021/22). Dans un contexte de hausses fortes des prix des matières premières et des énergies, les négociations avec la Grande distribution sont stratégiques pour pouvoir consolider la marge des éleveurs comme des centres de conditionnement

Le marché de l'œuf biologique traverse une période très particulière. Après une explosion de la consommation en 2020 pendant les deux premiers confinements, la tendance est négative depuis (-10 %) avec des niveaux de consommation inférieurs à 2019. Dans le même temps, la mise en place des nouvelles normes européennes bio sur le 1<sup>er</sup> semestre 2022

engendre une dégradation des performances techniques en élevage dans un contexte haussier de l'alimentation des poules : élevage des poulettes, composition des aliments, productivité, poids des œufs, les équipes travaillent depuis plus de six mois sur la mise en place de programmes pour retrouver une compétitivité de la production. Avec la guerre en Ukraine et ses conséquences sur le pouvoir d'achat, la tendance de fond devrait rester négative pour la consommation de produits biologiques. Cela nous incite à poursuivre des conversions du mode de production biologique dans un autre mode de production (plein air, sol) pour adapter le mix produit de Cocorette aux besoins des marchés et des consommateurs.



## Un travail continu des équipes pour adapter l'entreprise

Le 2<sup>e</sup> semestre a permis à Cocorette d'adapter son plan d'approvisionnement long terme pour conforter son plan de retournement. Conversion en conventionnel, négociation des contrats avec les structures partenaires, adaptation des outils industriels, négociations commerciales avec les clients pour appliquer les hausses du coût des œufs en élevage mais également des emballages, des transports, des salaires... Les équipes sont mobilisées pour permettre à l'entreprise de retrouver à terme un niveau de rentabilité conforme au business plan initial.

De l'air,  
une ferme,  
des poules...  
et c'est tout !

Parce qu'il en faut peu pour faire de bons œufs ! Enfin non ce n'est pas tout : ramasser les œufs à la main, faire vivre les acteurs locaux, être aux petits soins avec nos poules... Vous voyez, y'a pas de secret... Il faut prendre son temps et faire les choses simplement pour avoir de bons œufs !

Découvrez les recettes proposées par Cocorette sur :

[www.facebook.com/oeuf.cocorette](http://www.facebook.com/oeuf.cocorette)





DIS-  
TRIBU-  
TION  
**VERTE**



**45**

Cobalys, une très belle saison

**47**

Sicap, anticiper pour l'avenir



# Une très belle saison

**Le conflit ukrainien a provoqué la baisse de l'activité commerciale de Cobalys qui avait pourtant bien démarré la campagne. C'est en anticipant et en s'adaptant que Cobalys a réussi à tirer son épingle du jeu.**

L'activité commerciale a été particulièrement soutenue du 1<sup>er</sup> juillet à fin mars/début avril, puis cette dynamique a rapidement faibli au cours des mois qui ont suivi le début du conflit ukrainien.

Fort heureusement l'essentiel des objectifs de Cobalys était atteint et la fin de saison a permis de conserver le regain d'activité engrangé les mois précédents.

Cobalys, avec 16 millions d'euros de chiffre d'affaires, réalise sa plus belle saison depuis sa création en 2012. C'est 11 % de mieux que l'année précédente qui était déjà une très belle saison.

Il faut toutefois relativiser, ces 11 % de hausse se décomposent en 7 à 8 % d'inflation et 3 % de réelle progression.

Pourtant Cobalys, comme beaucoup d'autres, n'a pas été épargnée : difficulté de recrutement, produits contingentés, pénuries, ruptures de stock... C'est dans ces moments de crise intense que l'on juge l'agilité, la réactivité et la capacité de nos entreprises à s'adapter aux contraintes même brutales et soudaines de leur marché.

Une fois de plus les équipes Cobalys ont relevé le défi et ont fait preuve d'une grande solidarité tout en étant force de propositions de solutions toujours résolument tournées vers l'avenir.

 16  
M€ HT  
chiffre d'affaires

 29  
collaborateurs

## Un nouveau challenge !

L'exercice 2022/23 sera un nouveau challenge. Le manque de visibilité sur le marché à court et moyen terme laisse présager une saison à venir pleine d'incertitudes et sera un sérieux cap à franchir.

Beaucoup de changements d'innovations et de décisions fortes ont été prises. Cobalys a fait au mieux pour anticiper les contraintes et événements à venir. Niveau de stock élevé en pré-saison, plan de communication soutenu, développement géographique, renforcement des équipes terrain et plans d'action commerciaux ambitieux sont autant de leviers activés pour y parvenir. La partie est loin d'être gagnée, mais forte d'une équipe de 34 personnes « rajeunie » qui œuvrera à son développement, Cobalys va relever ce nouveau challenge !



5 785

comptes clients



**550 €**  
de mécénat pour  
le rucher du Paraclet

## Des projets pour valoriser et protéger l'environnement

Cobalys travaille régulièrement sur des projets de valorisation et de protection de l'environnement. Pour exemple, Cobalys assure la végétalisation des espaces urbains et péri-urbains avec l'introduction de flores adaptées, mais aussi la protection des cultures par des méthodes de luttes biologiques. L'entreprise veille ainsi en permanence au respect des multiples biotopes qui nous entourent.

Quel meilleur indicateur que la santé de nos abeilles pour nous informer de la qualité de notre environnement ? Alors lorsqu'un projet concret comme celui du rucher-école du Paraclet l'interpelle, c'est bien naturellement que Cobalys apporte

son soutien et sa contribution.

En partenariat avec l'association Symbiose Somme, le lycée agricole du Paraclet est devenu en avril dernier rucher-école. Les missions attendues du rucher-école et de son parcours de biodiversité sont multiples : de la production (de miel et d'abeilles) d'abord, la mise en place d'expérimentations et des séquences de formation et de sensibilisation auprès de différents publics (agriculteurs, apiculteurs, chasseurs, scolaires, grand public). Cobalys a apporté son soutien et sa contribution au projet par la pose d'une clôture sur le site.





# Anticiper pour l'avenir

**Après 2 ans d'un marché en pleine croissance, Sicap stabilise son chiffre d'affaires et finalise sa transformation pour anticiper des années plus complexes.**

Entre 2019 et 2021, l'entreprise a vu son chiffre d'affaires progresser de 30 %. Durant l'exercice 2021/22, Sicap a stabilisé ce chiffre avec une légère croissance de +3 %. Pour autant, l'année a été marquée par deux périodes bien distinctes : un premier semestre de croissance porté par l'effet « intérêt pour les jardins » généré lors de la crise du Covid-19, et un second semestre beaucoup plus défavorable à cause de l'inflation, la guerre en Ukraine et une météo peu clémente.



31  
jardineries

Face à ce contexte et à l'évolution des prix d'achat, Sicap a su s'adapter :

- Par l'ajustement de ses prix de vente tout en garantissant sa marge et en proposant un prix acceptable à ses clients.
- Par la différenciation, en misant sur les services et l'expérience clients.
- Par le fort développement de son service TooGoodToGo avec 1 466 paniers vendus sur l'année, augmentant le flux clients et limitant la démarque.

En parallèle, Sicap a mis en place des formations pour renforcer l'écoute et la satisfaction clients en magasin.

Durant l'exercice, Sicap a dupliqué son mode de fonctionnement aux magasins de Formerie et de Ferrières-en-Bray, ses dernières acquisitions, tout en poursuivant son plan de modernisation avec la relocalisation du magasin de Poix-de-Picardie.



100 000  
visites clients

 32  
M€ HT  
chiffre d'affaires

14   
collaborateurs

## Et pour 2022/23

L'exercice 2022/23 s'annonce plus complexe car marqué par les mots -pouvoir d'achat-, -Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE)- et -sobriété énergétique-.

Pour pallier la baisse du pouvoir d'achat de ses clients, Sicap va accélérer la transformation de son offre de produits en s'appuyant sur son franchiseur Invivo retail qui développe des produits sous marque propre. Des produits accessibles, innovants et intégrant des critères RSE dans leur cycle de vie. Ce plan de déploiement permettra à Sicap de passer progressivement de 10 % à 40 % de chiffres.

En parallèle, le plan de sobriété énergétique de la Sicap se poursuit : 80 % des chariots élévateurs sont électriques, 45 % des magasins sont éclairés avec des LED. Des formations sur les bonnes pratiques énergétiques sont mises en place et une réflexion est en cours sur l'installation de déstratificateurs en magasin.

En complément des actions sur son offre et ses pratiques énergétiques, Sicap doit adapter son mode de communication auprès des clients qui sont de plus en plus tournés vers le digital. Cela s'est concrétisé par l'embauche d'une Community manager qui s'assurera de la présence de Sicap sur internet et les réseaux.

En octobre 2022, Sicap a transformé l'enseigne du magasin de Compiègne de Delbard vers Jardiland dans le but de mieux répondre à ses différentes typologies de clientèle. Jardiland est une enseigne plus urbaine centrée sur le bien-être chez soi.

Pour faire face à ce marché en pleine croissance, Sicap va également changer ses outils de gestion informatique afin d'optimiser son efficacité magasin et améliorer sa gestion multi-sites.

Les prochaines années offrent des perspectives à la fois structurantes complexes et enthousiasmantes.

A bientôt en magasin !



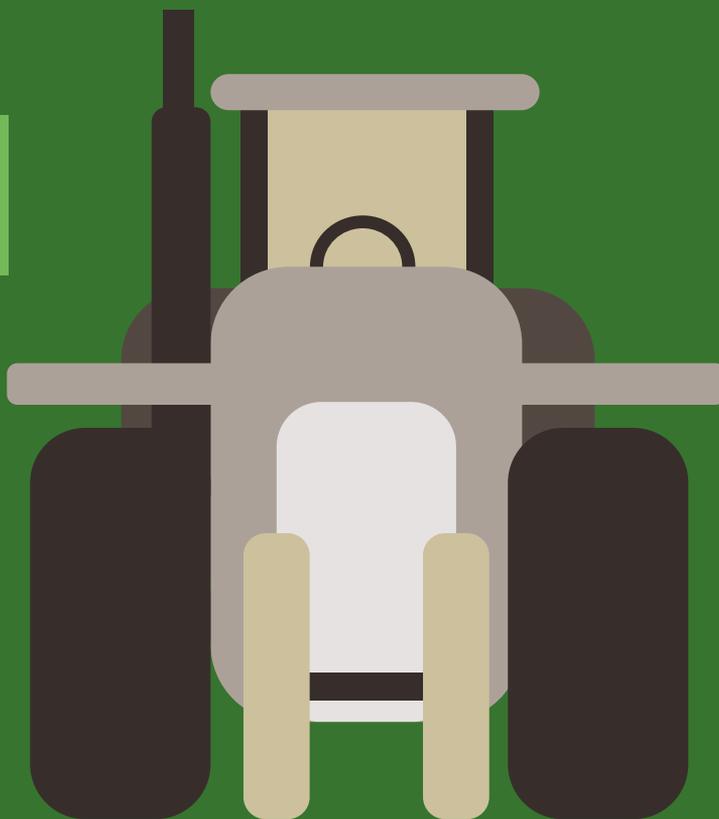
## Sicap signe un partenariat avec CÉRÉSIA

Le marché de la jardinerie en France subit une forte concentration et les coopératives en sont les principaux acteurs. Sicap a signé en début d'année un partenariat avec la Coopérative Cérésia afin d'intégrer leurs 9 magasins dans Sicap. Depuis juillet, les deux réseaux œuvrent à harmoniser les pratiques des magasins. Ce partenariat amène Sicap à un total de 31 jardineries et se positionne 10<sup>e</sup> réseau national sur 40.



**10 magasins**  
sur 21 équipés en led  
au 30/06/22

MA-  
CHI-  
NIS-  
ME



**50**

Somat, consolider  
les fondamentaux

**52**

CABC, progression,  
développement, savoir-faire  
et professionnalisme



# Consolider les fondamentaux

**La Somat poursuit son développement en affichant un résultat encore supérieur à celui de l'an dernier. Les équipes Somat ont maintenu et développé une activité dynamique tournée vers les clients agriculteurs.**



**101**  
tracteurs commercialisés avec motorisation norme Euro5

Le chiffre d'affaires de l'exercice a atteint un nouveau sommet avec 24 M€ de chiffre d'affaires HT réalisé sur l'ensemble de la zone d'activité, contre 21,8 M€ l'an dernier, soit +9 %. Cette performance assoit un peu plus Somat dans le paysage du machinisme local avec une part de marché tracteur de 11,7 % sur notre zone (la part de marché nationale de Massey-Ferguson est de 8,5 %).

Plus que des chiffres, ces résultats s'expriment par une réalité visible : plus de 500 matériels ont été vendus en neuf ou en occasion sur l'exercice.

A cela s'ajoutent la location des 38 tracteurs et les nombreux autres matériels. La Somat n'a d'ailleurs pas pu répondre à toutes les demandes. La gamme de matériels à louer

	Tendance n-1	Évolution du chiffre d'affaires en %
Matériel neuf	↗	+6 %
Matériel occasion	↗ ↗ ↗	+41 %
Pièces	↗	+14 %
Main-d'œuvre	→	=
Location	→	=
GLOBAL	↗	+13 %

s'est élargie en 2022 en proposant en plus des classiques matériels de traction, récolte et semis, l'éventail complet d'outils de travail du sol.

L'année 2022 aura aussi été l'occasion de renforcer ses partenariats avec des constructeurs internationaux comme Kverneland en doublant le chiffre d'affaires, et nationaux, comme Bonnel (travail du sol) ou Lucas (matériel d'élevage).

L'offre de matériel de la Somat est ainsi complète couvrant tous les secteurs avec des constructeurs reconnus.

Forte de cette croissance, la Somat travaille sur le développement raisonné de son projet d'entreprise à la fois au niveau géographique et sur les offres produits services aux agriculteurs.

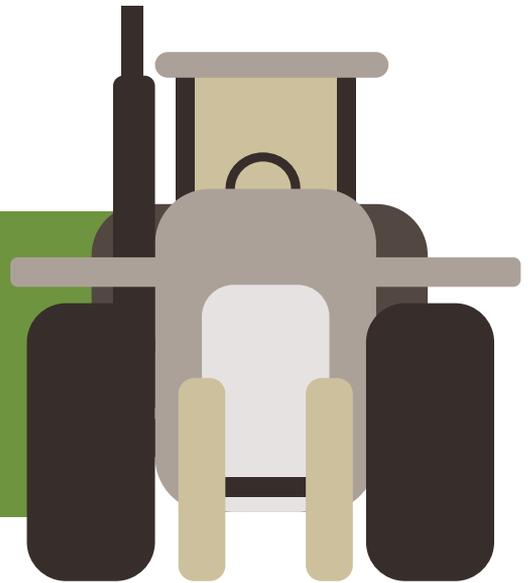


bases

## Somat à la rencontre des agriculteurs

Somat a organisé à Monchy-Humières, en mai et septembre « Les Ventes Somat » pour proposer à ses clients l'ensemble de ses matériels.

Somat est également présente lors des foires agricoles et concours de labour organisés par les Jeunes Agriculteurs comme Plaine en Fête à Licourt.



 **24**  
M€ HT  
chiffre d'affaires

**60**  
collaborateurs



Le meilleur service  
pour vos travaux agricoles

# Progression, développement, savoir-faire et professionnalisme...

**Progression, développement,  
savoir-faire et professionnalisme...  
c'est ainsi que peut se résumer  
la campagne 2021/22 pour la CABC.**

**L**a CABC enregistre un chiffre d'affaires de 4 millions d'euros contre 3,9 millions d'euros l'an dernier (+5 %) tout en consolidant son résultat.

Cette progression a été réalisée grâce au développement de son métier de base : la vente d'amendements calciques et organiques suivie de l'activité épandage.

A noter sur la campagne 2022, la forte demande d'amendements calciques, passant de 37 500 t à 60 000 t pour 2022/23. Ce volume est rendu possible grâce aux 6 carrières de craie de la CABC implantées dans la Somme.

Le déploiement de certains métiers comme l'écimage, passant de 750 ha à 1 150 ha, grâce à l'acquisition d'une 2ème machine, ou le fauchage-andainage, passant de 650 ha à 1 050 ha, ont largement contribué aux résultats de la CABC.

Cette activité croissante s'explique par le développement de nouvelles cultures comme le sarrasin ou les céréales en agriculture biologique. Activité que la CABC assure tout en conservant sa base d'hectares au service de l'activité Semences Fourragères de Picardie.

  
4  
M€ HT  
chiffre d'affaires

  
collaborateurs

La plantation et l'arrachage de pommes de terre féculé suivent, quant à elles, la tendance du marché qui est à la baisse. La CABC a fait le choix d'optimiser son parc matériel passant de 3 à 2 automoteurs Grimme Varitron 4 rangs 75 cm, pour une surface de 700 ha au lieu de 900 ha à 3 automoteurs.

Les semis sont en forte progression avec l'arrivée de nouvelles cultures à implanter comme le tournesol et les haricots. Le savoir-faire et le professionnalisme des équipes de la CABC contribuent fortement à l'évolution de cette activité.

Enfin, convaincue du potentiel betteravier de la région malgré certaines années compliquées, la CABC a fait le choix de développer sa prestation d'arrachage en mettant en avant la qualité de son travail.

Deux nouvelles intégrales viendront remplacer d'anciens matériels du parc de la CABC lors de la campagne 2022/23 pour garantir à la fois le service rendu aux agriculteurs et le respect du produit.

Concernant les épandages, la CABC a pour objectif de pouvoir épandre la majeure partie des amendements proposés par les différentes sociétés commerciales du Groupe. Les prestations proposées par la CABC seront d'ailleurs davantage travaillées avec ces dernières. L'équipe commerciale de la Coopérative participe au développement commercial de la CABC, et inversement.

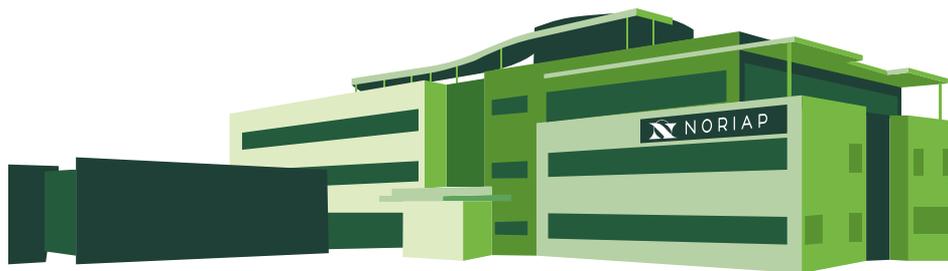
La priorité de la CABC : la qualité de ses prestations encadrées par une équipe de professionnels spécialisés dans leur secteur d'activité.



37  
500 t  
de craie vendues







**Groupe Coopératif Noriap**  
22, boulevard Michel Strogoff  
80440 BOVES  
[www.noriap.com](http://www.noriap.com)

 LA COOPÉRATION AGRICOLE