



**Une année de  
consolidation et  
de structuration**

NATUP C'EST...	04
UNE STRATÉGIE TOURNÉE VERS LA TRANSFORMATION	09
UNE CAMPAGNE AGRICOLE ENTRE PLUIE ET DÉFIS	21
L'INNOVATION POUR PRÉPARER DEMAIN	35
LE PÔLE LÉGUMES, CONSOLIDE SON ACTIVITÉ	45
LE PÔLE FIBRES INNOVE POUR REBONDIR	51
LES JARDINERIES SE RÉINVENTENT	55
DES RÉSULTATS SOLIDES	59
L'HUMAIN ET L'ENVIRONNEMENT	67
UNE IMAGE POSITIVE ET LA VIE ÉVÉNEMENTIELLE	72
CE SERA 2024/2025	76

Directeur de la publication : Patrick Aps, directeur général de NatUp ; Directeur de la communication : Sébastien Di Noia ; Conception, réalisation, mise en forme : direction de la communication ; Rédaction : direction de la communication avec les services de NatUp ; Photos : ©NatUp ©AdobeStock.com ©Jean-François Lange Impression : Les grandes imprimeries ; Document imprimé en 600 exemplaires. Novembre 2024

# SOMMAIRE

# LE MOT DE...



“ Cette période a été marquée par une dynamique collective forte qui a permis de faire face aux fluctuations permanentes du monde et de la société. »

Chers coopérateurs, chers partenaires, chers lecteurs,

L'année 2023/2024 s'achève et, une fois encore, elle aura été marquée par des défis importants. Mais elle aura aussi été le reflet de ce que nous savons faire de mieux chez NatUp : avancer, nous adapter, et surtout, construire ensemble un avenir solide et durable.

Cette année, la structuration de notre groupe a été au cœur de nos actions. Nous avons renforcé nos fondations, qu'il s'agisse de nos pôles d'activité ou de nos outils pour accompagner toujours mieux nos adhérents et répondre aux exigences d'un environnement économique en constante évolution. Ces choix structurants étaient essentiels pour garantir notre résilience face aux enjeux climatiques, aux fluctuations des marchés et aux attentes sociétales croissantes en matière de durabilité.

Au-delà de ces grandes étapes, cette période a également été marquée par une dynamique collective forte.

Que ce soit à travers nos filiales, nos innovations en matière agricole ou nos engagements pour une production plus responsable, nous avons affirmé nos valeurs : l'authenticité, le partage, et l'innovation. Ces valeurs nous ont guidés tout au long de cette année, en veillant à ce que chaque action prise ait un impact positif et durable sur l'ensemble de notre territoire et de nos filières.

À travers ce rapport d'activités, vous découvrirez les grandes étapes qui ont jalonné cette année, les projets structurants, mais aussi les initiatives de résilience déployées face à un contexte souvent incertain. Ensemble, nous avons su nous adapter, mais surtout, nous avons su anticiper.

Nous tenons à remercier chacun d'entre vous, agriculteurs, collaborateurs, partenaires, pour votre engagement quotidien. C'est grâce à vous que nous continuons à avancer avec confiance vers un futur plus prometteur.

En avant !

**Antoine Declercq, président**  
**Patrick Aps, directeur général**

# UNE COOPÉRATIVE AGRICOLE QUI TRAVAILLE POUR LE REVENU DES AGRICULTEURS ET DES ÉLEVEURS.

Quelques chiffres clés



**1850**

**collaborateurs**  
au service de  
la raison d'être et des  
agriculteurs

**7000**

**agriculteurs**  
dont 5 000 adhérents  
attachés à l'esprit  
coopératif



**240**

**implantations**  
pour un maillage  
territorial  
sur 8 départements

**2M**

**de tonnes**  
de grains collectés et  
**83 000 bovins**  
et ovins



**60**

**magasins**  
pour le meilleur  
de l'alimentaire  
et de la jardinerie

**417K**

**tonnes**  
de légumes collectés :  
pommes de terre,  
betteraves, lentilles...



**N°1**

**européen en colza érucique  
français en pommes de terre  
«1<sup>ère</sup> gamme» et «5<sup>e</sup> gamme»**



# Offrir durablement à la société, la diversité de produits alimentaires ou biosourcés dont elle a besoin.

La raison d'être de NatUp, un engagement quotidien

AGRICULTURE



GRAIN



FIBRES



DISTRIBUTION



LÉGUMES



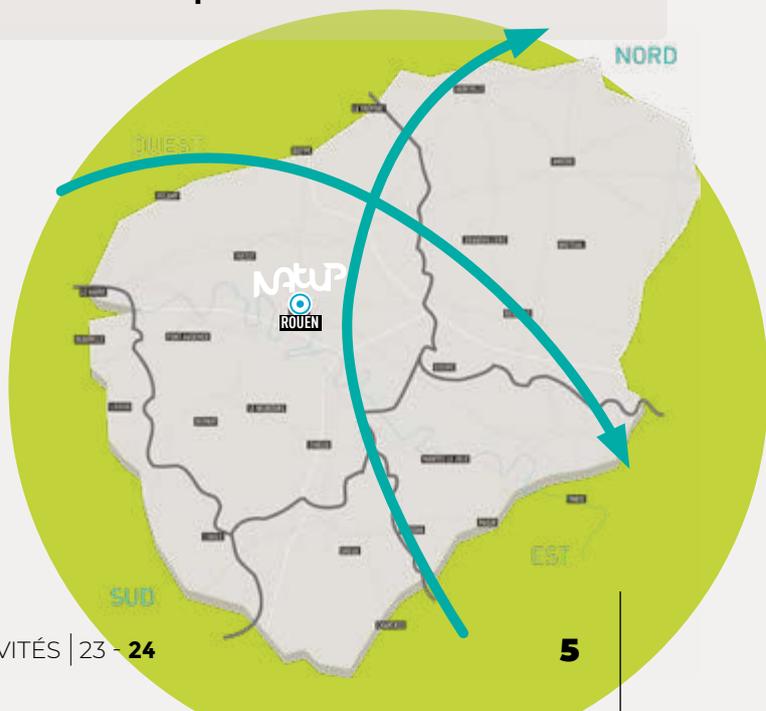
Une mise en commun des moyens pour mieux produire et mieux vendre les produits agricoles

Une organisation démocratique, 1 personne = 1 voix, un conseil d'administration composé d'élus agriculteurs

Une coopérative engagée avec des valeurs fortes : «faire ensemble», ouverture, inventivité, authenticité & résilience

Une expertise humaine et technique, agronomique, réglementaire, économique

Installée à Rouen et fièrement normande !  
De Chartres à Amiens  
Du Havre à Paris



## UN COLLECTIF SOLIDE ET ENGAGÉ

Le modèle de gouvernance de NatUp repose sur un collectif engagé, où élus et dirigeants œuvrent ensemble pour porter les ambitions de NatUp. Avec une vision partagée, les instances incarnent la solidité et la réactivité nécessaires pour accompagner durablement les adhérents.

Le conseil d'administration est composé exclusivement d'agriculteurs élus et d'une représentante des associés non-coopérateurs. Cette structure permet de représenter au mieux les intérêts des adhérents et de comprendre le quotidien et les défis à relever.

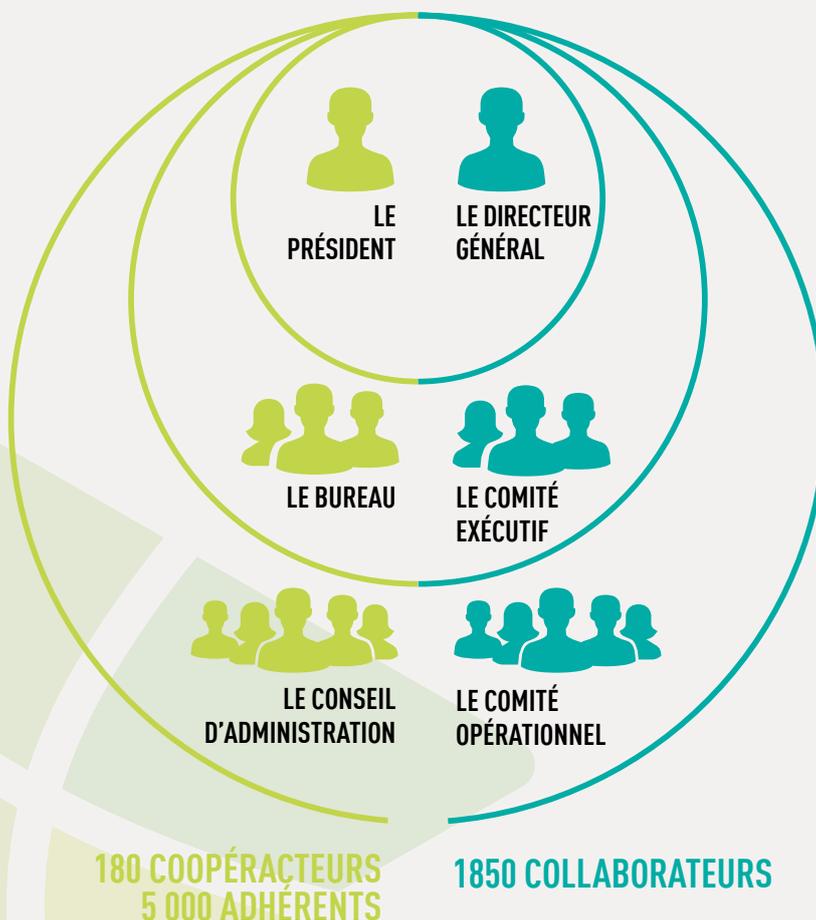
La particularité du modèle coopératif : une gouvernance bicéphale qui assure une gestion efficace. Ses acteurs :

- le président et le directeur général qui sont deux leaders complémentaires pour une vision équilibrée ;
- le bureau et le comité exécutif avec des équipes dédiées à la stratégie et à l'exécution ;

- le conseil d'administration et le comité opérationnel pour une supervision rigoureuse et une mise en œuvre opérationnelle optimale.

Ce modèle particulier est une chance pour la pérennité d'une entreprise pas comme les autres.

Un collectif d'agriculteurs engagés comprend des administrateurs, des coopérateurs et des délégués. Cette implication collective garantit une dynamique positive et un développement durable et intergénérationnel de la coopérative. Un équilibre précieux !



# LE CONSEIL D'ADMINISTRATION EN 2024



## LE BUREAU



## PRÉSIDENT



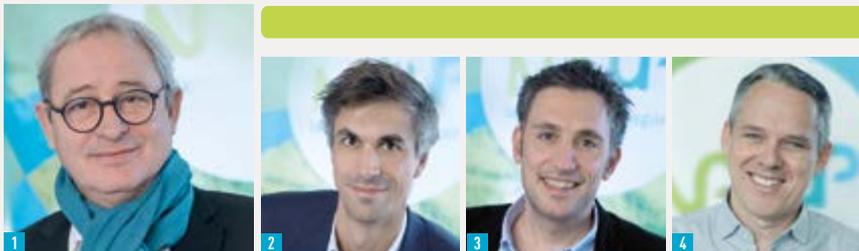
1



## VICE-PRÉSIDENTS



3



## LE COMITÉ EXÉCUTIF EN 2024

### Président & Vice-Présidents

**Antoine DECLERCQ**  
Président

- 1 Alexis PORTHEAULT
- 2 Marc DERYCKE
- 3 François BARRET

A Jean-Charles DESCHAMPS,  
en tant que président d'honneur.

B Samuel CREVECEUR  
en tant que personnalité qualifiée et  
président de la section légumes.

### Bureau

- 1 Chislain VERHAEGHE  
Secrétaire
- 2 Corinne LEGER  
Trésorière
- 3 Thomas BAUBION
- 4 Yannick GAMBIEG
- 5 Didier HERVIEU
- 6 Olivier LEROUX

### Autres membres du Conseil d'administration

- 1 Jean-François BAIN
- 2 Damien BETRON
- 3 Emmanuel BIOCHE
- 4 Arnaud CLOMENIL
- 5 Éric DEBRIS
- 6 Thierry DENGREVILLE
- 7 Jean-Luc DRU
- 8 Christophe FRERET

- 9 Stéphane LEMONNIER
- 10 Samuel LEULLIER
- 11 Philippe LEVAVASSEUR
- 12 Thierry MAILLIER
- 13 Guillaume METAYER
- 14 Jérôme REGNAULT
- 15 Céline PENEAU (ANC)
- 16 Florent LOOBUYCK\*

\*administrateur stagiaire

### Comité exécutif

- 1 Patrick APS  
Directeur général
- 2 Laurent LEMARCHAND  
Directeur agro-industries,  
innovation et développement
- 3 Pierre OUVRY  
Directeur agriculture
- 4 Cédric BURG  
Directeur pôle grains
- 5 Philippe DESBOIS  
Directeur des opérations
- 6 Benoît SAMAIN  
Directeur administratif  
et financier
- 7 Yann LAPEYRONNIE  
Directeur des ressources  
humaines
- 8 Guillaume CORDELIER  
Directeur de la  
transformation  
et des systèmes  
d'Information

# DES MARQUES ENGAGÉES

Parties prenantes de NatUp, ses marques veulent correspondre aux attentes des consommateurs d'aujourd'hui et de demain. Elles incarnent un engagement fort pour la qualité, la durabilité, la proximité, tout en ouvrant la voie à de nouvelles opportunités de croissance. Par ces diversifications, la coopérative connecte l'amont à l'aval, l'agriculteur à l'industrie puis aux consommateurs.

Le meilleur de l'**alimentaire** et de la **jardinerie** de proximité



24 magasins



36 magasins

41 000 tonnes de pommes de terre transformées

Un ensemble d'activités pour valoriser les **légumes locaux**.



Du **lin** made in France



Tisseur depuis 1835 en Hauts-de-France.



Leader européen de matériaux composites en fibre de lin et chanvre.



Ouverte en 2022, première filature en France depuis 20 ans.

A large audience is seated in a dark hall, facing a stage. On the stage, there are several podiums with the NatUp logo. A large screen in the background displays the text "2023 coupée en deux" and "NatUp". The scene is lit with warm stage lights. A large green number "1" is overlaid on the right side of the image.

# UNE STRATÉGIE TOURNÉE VERS LA TRANSFORMATION

NatUp poursuit sa transformation en adaptant son organisation aux enjeux actuels et futurs. Une dynamique guidée par une vision à long terme.

## ILS DRESSENT LE BILAN

Antoine Declercq, président, et Patrick Aps, directeur général, reviennent sur une année marquée par des défis importants pour la coopérative NatUp. De la consolidation de nos acquis à la gestion des aléas climatiques et géopolitiques, ils partagent leur vision et les actions entreprises pour assurer la solidité et la compétitivité du groupe.



**ANTOINE DECLERCQ**  
Président de NatUp



**PATRICK APS**  
Directeur général  
de NatUp

structurer  
consolider  
surmonter

### Un mot chacun pour définir l'année qui vient de s'écouler ?

**Patrick Aps (PA) :** Consolidation ! Nous avons continué à construire nos projets en s'attachant à développer l'existant. Nous n'avons pas lancé d'acquisition ou de nouveaux projets. Nous avons profité de cette «pause» pour nous organiser, pour finaliser certaines opérations. Nous avons par exemple dû fermer un établissement de Pom'Alliance, à Orly, ou encore les Fermes d'Ici.

**Antoine Declercq (AD) :** Structuration. Nous avons structuré voire restructuré. La consolidation du socle, comme le disait Patrick, et la structuration pour l'avenir, deux éléments complémentaires.

**PA :** J'ajouterais résilience. Pour la troisième année consécutive, et malgré un contexte différent des précédents exercices, le bilan est positif pour la coopérative.

### L'année s'annonçait-elle difficile ?

**AD :** La moisson fut longue, en deux temps, interrompue par la pluie de fin juillet à mi-août, avec des qualités qui se sont dégradées en deuxième partie. Nous étions également incertains sur l'inflation et les taux d'intérêt.

**PA :** Oui, malgré un bilan positif de la moisson 2023. Longue, elle a coûté cher, avec des équipes disponibles longtemps et des coûts de l'énergie et des transports encore élevés. Il a fallu passer de très gros volumes par des séchoirs puis retravailler les lots pour répondre aux cahiers des charges pour l'export.

### Quelles ont été les conséquences du contexte géopolitique ?

**AD :** Le conflit en Ukraine a eu des conséquences, dans la continuité de ce que nous avons connu, mais les coûts de l'énergie se sont tassés au fil de l'année.



“ **Malgré une certaine appréhension en début d’exercice à l’issue d’une récolte bonne mais longue et coûteuse, l’année 2023/2024 s’achève positivement pour NatUp. Signe d’un modèle solide et de sa force de résilience.»**



**Patrick Aps**  
Directeur général de NatUp

“ Il s’est mis à pleuvoir mi-octobre et il ne s’est plus jamais arrêté de pleuvoir... Résultats, des semis d’automne très compliqués, des emblavements extrêmement difficiles. »



**Antoine Declercq**  
Président de NatUp

**PA :** Le contexte géopolitique est important dans notre activité et notre écosystème. Le démarrage de campagne fut tonitruant car le marché international tirait la demande, notamment chinoise. L’automne 2023 a été très intense et ça s’est calmé après décembre. Le premier concurrent de l’Europe est en mer Noire où les récoltes ont été bonnes en 2023. Les prix ont baissé tout en restant à des niveaux satisfaisants pour les agriculteurs, notamment en Cap Duo (voir p.23).

**Un fait marquant, tout au long de l’année 2023/2024, les mauvaises conditions météorologiques. Quelles ont été les conséquences pour les adhérents ?**

**AD :** Il s’est mis à pleuvoir mi-octobre et il ne s’est plus jamais arrêté de pleuvoir... Résultats, des semis et emblavements d’automne très compliqués, et épouvantables jusqu’au mois de janvier 24. La météo a eu évidemment des conséquences sur la moisson décevante que nous venons de connaître.

**PA :** Nous avons connu soit des emblavements tardifs et dans de mauvaises conditions, soit pas d’emblavements du tout puisque les surfaces en blé sont en baisse de 8% à 10%. Nous avons

eu des agriculteurs qui ont substitué à des emblavements d’automne des cultures de printemps. Nous avons un adhérent qui a tout essayé, blé, orge, pois, féveroles... sans rien pouvoir semer. Il a finalement opté pour le maïs, mais semé début mai... C’est un exemple évocateur de ce que nos agriculteurs ont subi...

**AD :** Et c’est sans compter sur les limaces, les maladies... toute la panoplie ! Malgré tout, nous avons des emblavements de cultures industrielles de printemps, certes un peu tardifs, mais qui se sont bien passés globalement, bien implantés (pommes de terre, betteraves, lin...). Pour les adhérents 100% blé, orges et colza, la météo 2023/2024 aura des conséquences lourdes.

**Comment NatUp s’est-elle adaptée ?**

**PA :** Nous avons eu besoin d’obtenir le maximum d’informations, de data, de les agréger, pour pouvoir prévoir, de sorte à être réactifs à toutes ces informations. Nous avons progressé sur ces sujets importants même si nous avons encore des voies d’amélioration. Les outils d’aide à la décision sont autant d’indicateurs dans une année aussi compliquée permettant d’identifier les signes, les risques et savoir réagir.



Assemblée générale,  
7 décembre 2023



Jérôme Regnault, administrateur, lors  
de l’assemblée générale 2023

**AD :** Nous avons aussi assuré toutes les fournitures importantes, notamment les anti-limaces, les fongicides et produits de protection des plantes. Exelience, notre union industrielle des semences, a été réactive et a mis à disposition les semences qui convenaient. De l'intérêt d'avoir son propre outil pour approvisionner les adhérents quand ils en avaient besoin.

**PA :** Tous les services de NatUp, sur le terrain, en agronomie, les services supports, ont été mobilisés. Tout cela au service de la compétitivé.

### Cela a-t-il eu des conséquences sur la relation NatUp-Adhérents ?

**AD :** Le rôle des conseillers de terrain a été majeur dans un contexte où les adhérents avaient parfois peu le moral. Cette proximité, cette disponibilité ont été importantes. Un vrai rôle de soutien dans leur accompagnement. C'est la force de la coopérative.

### Les activités de distribution ont-elles pâti de cette mauvaise météo ?

**PA :** Oui, lorsque l'on a des activités de commerce, notamment le jardinage ou dans la consommation de viande pour barbecue, on est fortement impactés. Particulièrement chez Gamm vert. Nous avons pris nos responsabilités en amont et avons ajusté.

**AD :** On peut constater que tous nos métiers ont un rapport avec la météo. Là aussi, il faut faire preuve de pragmatisme et de réactivité. De courage aussi. Nous allons devoir nous adapter et notamment face à la mauvaise météo. Par exemple, l'hiver dernier fut doux et nous avons peu vendu de granulés de bois dans nos magasins Gamm vert.

### Malgré tout cela, un bilan positif ?

**PA :** Oui et c'est là où apparait un modèle qui continue de se construire. Malgré toutes ces contraintes sur nos métiers de base, malgré un impact évident sur le résultat de ce métier, mais qui reste bon, nous sommes positifs sur l'excédent brut d'exploitation du groupe, grâce à nos diversifications. En pommes de terre, Pom'Alliance fait une belle année, notamment en mai-juin parce que nous avons des produits. Nous gagnons en résilience chaque année.

**AD :** Cela illustre l'idée fondatrice de ce modèle de diversification : tout n'ira pas bien en même temps, mais tout n'ira pas mal en même temps.



Une longue moisson 2023



“ Réactivité, prédictibilité, agilité, disponibilité et compétitivité ont été les maîtres-mots de cette campagne 2023/2024. Tous les services de NatUp ont été mobilisés. »



**Patrick Aps**

Directeur général de NatUp

### Cela démontre-t-il aussi l'intérêt de connecter l'amont à l'aval et la construction des filières ?

**PA :** Evidemment, c'est de nature à proposer à l'agriculteur qui souhaite s'engager dans cette culture, un débouché de proximité avec les services de la coopérative. Rappelons que NatUp est leader en pommes de terre «1ère gamme» et «5e gamme» en France.

**AD :** Les filières proposées par NatUp sont une force. Cela offre des garanties de commercialisation, des contrats. Par exemple, pour les 100 éleveurs qui sont engagés dans le contrat «Eleveurs de la Charentonne».

### Cela permet de rester compétitif ?

**PA :** C'est d'abord là-dessus que l'on nous attend, garantir aux adhérents de la disponibilité des produits, la compétitivité des offres et des ventes, système de réservation en engrais. On a, de nouveau, performé cette année.

**AD :** Cela démontre l'intérêt, l'utilité, la modernité du modèle coopératif. C'est aussi porté par une volonté de modernité, que ce soit avec le pôle innovation, l'agriculture de précision, Eleveurs de la Charentonne. Tout cela au service de l'agriculture. Cela permet d'engager des projets structurants, comme la nouvelle usine Lunor.

### Il s'agissait du dernier exercice complet de Patrick Aps avant son départ en retraite. De quelle manière le processus de transition a-t-il été mené ?

**AD :** Cette transition a été pensée longtemps à l'avance, dès mon élection en 2022. Cela a fait l'objet de discussion avec Patrick. Nous avons constitué un comité de recrutement autour de moi, avec les vice-présidents, Patrick et

notre directeur des ressources humaines, fin 2023. Nous avons défini des critères et décidé de privilégier une candidature interne dans une optique de continuité et de connaissance de l'entreprise et de son modèle. Je remercie Patrick de son investissement dans cette transition et l'énergie qu'il a pu y mettre.

**PA :** De ma part, j'ai toujours fait le vœu que mon successeur soit issu de l'entreprise, imprégné de son âme. On se donne davantage de chances de réussite et on gagne du temps.

C'est là où on se dit qu'une vie, ça passe vite. J'aurais 23 ans d'entreprise au mois de décembre, plus de la moitié de ma vie professionnelle. Il s'est quand même passé pas mal de choses...

### Les défis de la prochaine direction ?

**AD :** En premier, préserver l'esprit de la coopérative. Ensuite, la nouvelle direction devra accompagner le monde agricole du territoire dans ses évolutions, par exemple, le renouvellement des générations d'agriculteurs, le climat, les évolutions réglementaires...

**PA :** Que ce soit une continuité plus qu'une suite. Le nouveau directeur général apportera aussi sa patte pour mettre l'entreprise en capacité de relever les défis de compétitivité, de transitions, de performance, de développement et de croissance, accentuer la trajectoire du groupe tout en intégrant l'enjeu de climat et de transition agroécologique. Il faut accompagner le renouvellement générationnel des collaborateurs et faire en sorte de fidéliser les talents. Il faut être capable de rendre prédictible l'imprévisible, avoir les moyens d'anticiper. Aujourd'hui, NatUp est une machine performante, une coopérative qui avance, avec un projet d'entreprise fort, pour les agriculteurs du territoire, pour nos collaborateurs, pour demain ! Soyons-en fiers !



## Le Conseil d'administration de NatUp nomme son futur directeur général

Laurent Lemarchand, actuel directeur innovation, développement et agro-industries de NatUp, succédera, à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2025, à Patrick Aps, à la tête de la coopérative depuis 2012, en tant que directeur général. Laurent Lemarchand apportera ses compétences, sa vision et son engagement au service de la poursuite du développement de NatUp, tout en restant fidèle à l'esprit coopératif qui la caractérise.

“

**Je remercie le Conseil d'administration pour sa confiance. Je suis très ému et heureux de continuer à mettre mon énergie et mon cœur au service de NatUp.»**

## CINQ ENGAGEMENTS AMBITIEUX

Avec le projet #Inspire, NatUp met en œuvre une vision ambitieuse pour renforcer son modèle et préparer l'avenir. Cette stratégie collective vise à accélérer l'innovation, valoriser les collaborateurs, structurer les filières, et accompagner les agriculteurs dans les transitions structurantes. #Inspire allie petits et grands projets, amélioration continue et grandes transformations. Le pilotage, via des indicateurs, permet d'évaluer les avancées.



**#INSPIRE, UN FIL ROUGE SOUPLE ET  
AGILE DÉCLINÉ EN PLANS D' ACTIONS  
& GRANDS PROJETS**

# DES AVANCÉES ET DES PROJETS

**#Inspire se déploie pleinement ! L'enjeu permanent : concilier les enjeux court et long termes. Un cap à garder en tenant compte du contexte.**

En 2024, NatUp a mis en place la généralisation de la signature électronique pour les contrats adhérents, ainsi qu'un nouveau socle de

pilote d'activité via l'extranet des adhérents, en décembre.

En 2025, des initiatives majeures incluront un système de paie unifié, et une offre de services axée sur la fertilité des sols. L'année à venir verra également la construction du nouveau siège de la coopérative. Certaines filiales verront également leurs systèmes d'information évoluer, pour davantage d'intégration.



## LA TECHNOLOGIE AU SERVICE DES AGRICULTEURS

Les outils d'aide à la décision prennent de l'ampleur. NatUp fut précurseur il y a dix ans avec be Api, aujourd'hui 70 000 ha (en savoir + p.38). **NatUp travaille également à la création d'un nouvel espace digital** dédié à l'adhérent, une application pour lui simplifier la vie, complémentaire de l'expertise humaine.



## DES FILIÈRES POUR DES DÉBOUCHÉS

**Traçabilité, valorisation, commercialisation**, ces trois axes reflètent le développement des filières, en misant sur des pratiques novatrices, un suivi rigoureux des productions et une meilleure valorisation des cultures et des élevages.



## LE PROJET TRANSPORT MANAGEMENT SYSTEM (TMS)

Ce projet vise à optimiser la planification des tournées et du transport, en unifiant les **flux d'affrètement** tout en respectant les cadres réglementaires. Il permet également de fiabiliser le processus de facturation transport et d'améliorer la gestion logistique à travers une aide à la décision.



## LA SÉCURITÉ, UN PRÉALABLE

NatUp se fixe des objectifs clairs en la matière. Cela passe par la mise en place de **visites comportementales de sécurité**, 979 en 2023/2024, et un taux de fréquence (mesure des accidents du travail) de 43,7 pour le groupe, en amélioration sur un an.



## PLUS DE CONNAISSANCES POUR PLUS D'EXPERTISES

NatUp a mis en place un accompagnement de ses collaborateurs en vue du **développement de leurs compétences**. Par exemple, le «Badge Agro», en partenariat avec UniLasalle, propose une formation certifiante en agronomie dédiée aux conseillers.



## CYBERSÉCURITÉ & DATA

La coopérative monte en puissance en matière de cybersécurité et de gestion des données, notamment via son CRM, en renforçant la protection de ses systèmes, en renforçant les formations et en optimisant la gestion et l'**exploitation des données** pour l'innovation agronomique et de meilleurs échanges avec ses adhérents.



Le projet #Inspire est bien plus qu'une simple stratégie. C'est la feuille de route qui guide chaque action du groupe. Il repose sur une vision à long terme, collective, qui allie innovation, performance opérationnelle et engagement pour la transition agroécologique.

Notre ambition globale, renforcer la compétitivité de NatUp, tout en créant de la valeur pour nos adhérents et en répondant aux enjeux environnementaux, sociaux et économiques de demain. Grâce à une organisation structurée et des équipes mobilisées, nous adaptons nos activités pour que chaque acteur de la coopérative participe pleinement à cette transformation. La force de NatUp réside dans sa capacité à faire progresser ses projets tout en s'adaptant aux contextes changeants. C'est cette flexibilité qui nous permet de rester compétitifs et résilients."

**Guillaume Cordelier**

Directeur de la transformation et des systèmes d'information,  
coordinateur du projet #Inspire

# DES RÉORGANISATIONS & RESTRUCTURATION

Avec le projet #Inspire, NatUp met en œuvre une vision ambitieuse pour renforcer sa résilience et son impact durable. Cette stratégie, qui mobilise l'ensemble des collaborateurs, vise à accélérer l'innovation, valoriser les collaborateurs, structurer les filières, et accompagner les agriculteurs dans les transitions économiques et environnementales qui s'imposent.

Face à un environnement de marché en constante évolution, NatUp a pris des décisions stratégiques récentes pour optimiser ses activités et préparer l'avenir. Au sein du pôle légumes, Pom'Alliance s'est orienté vers l'optimisation des ressources existantes tout en investissant pour l'avenir. Le site d'Orly a été fermé et les volumes ont été réorientés vers les centres du Puiset et d'Esquelbecq.

Pour ce qui est de son activité d'aquaculture, Saumons d'Isigny, NatUp a développé un partenariat avec AMP - Saumon de France, en entrant à son capital. La coopérative marque ainsi son engagement pour pérenniser cette filière.

Les magasins Dépréaux (détails p. 55) ont encore évolué au cours de cette année avec notamment la fusion de points de vente, à Yvetot et Sainte-Marie-des-Champs, magasin qui accueille désormais une boutique des Éleveurs de la Charentonne, de même que Pacy-sur-Eure.

Les deux marques de circuit-court, Potimarron et Fermes d'ici, ont quant à elles nécessité une restructuration, en réponse à un marché compressé. Les résultats dégradés exigeaient une optimisation de l'existant afin de dégager

des marges pour l'avenir. NatUp a finalement pris la décision de mettre fin à ces activités.

Enfin, les investissements se poursuivent dans plusieurs branches, notamment pour Lunor, Les Éleveurs de la Charentonne, EcoTechnilin, et Lemaitre Demeestere, démontrant l'engagement du groupe à pérenniser ses filières tout en s'adaptant au contexte économique.

NatUp a également réorganisé ses équipes de façon à répondre aux enjeux de demain. Ainsi, une direction de la transformation et des systèmes d'information a été créée, intégrant les pilotages de projets, dont le plus transverse, #Inspire.

“ NatUp accompagne ses collaborateurs dans ces évolutions, les forme et propose des mobilités internes. »



**Yann Lapeyronnie**  
Directeur des ressources humaines

## BIENTÔT UN NOUVEAU SIÈGE



Le projet de construction du nouveau siège de NatUp, à Bois-Guillaume, a franchi une étape clé avec la validation du permis de construire. Afin de recueillir les attentes des salariés, des groupes de travail ont été constitués avec une participation active, permettant ainsi d'intégrer leurs besoins et idées. Ce nouveau siège, prévu pour début 2026, symbolise l'ambition du groupe de continuer à évoluer tout en plaçant l'humain au centre des priorités.

# UNE VIE COOPÉRATIVE DYNAMIQUE

La vie coopérative de NatUp repose sur un engagement fort de nos élus, coopérActeurs et administrateurs. À travers les conseils d'administration, commissions et diverses instances, chacun contribue activement à la gouvernance et aux décisions stratégiques, garantissant ainsi une gestion collective et durable au service de tous nos adhérents.

## CYBÈLE

Les huit participants du projet Cybèle, un parcours d'excellence dédié aux jeunes agriculteurs engagés pour l'avenir de l'agriculture.



## ASSEMBLÉES DE SECTION

Le moment d'élire les délégués désignés pour l'assemblée générale. NatUp compte dix sections.



## EXPLOR'

Les groupes Explor, pionniers de la transition agroécologique, réunissent 200 adhérents, dans 15 groupes, et testent des pratiques innovantes.



## PÔT DE FIN DE MOISSON

La convivialité, essentielle. Chaque fin de moisson, adhérents et salariés se retrouvent.



## ILS S'ENGAGENT TOUTE L'ANNÉE

9

### réunions du conseil d'administration

pour définir les orientations du groupe et voter les décisions stratégiques

15

### réunions des commissions

productions végétales, productions animales, vie des territoires, prospective et innovation, agriculture biologique et biodiversité

2

### nouvelles sections

l'une dédiée à l'agriculture biologique, la seconde aux fruits à coque

4

### comités de région

réunissant régulièrement les 180 coopéracteurs





# UNE CAMPAGNE AGRICOLE ENTRE PLUIE ET DÉFIS

La pluie aura marqué l'année, lors de la moisson 2023 puis à partir de l'automne. NatUp a su faire face, s'adapter et répondre aux attentes.

## BILAN DE CAMPAGNE

La campagne agricole 2023/2024 s'est ouverte sur une moisson aux résultats contrastés selon les terroirs et secteurs. Ce bilan met en lumière les résultats de la collecte. Une moisson en demi-teinte du fait de la pluie venue jouer les trouble-fêtes, obligeant à une interruption d'une quinzaine de jours, avec des conséquences non-négligeables.



# 2M

**de tonnes collectées**

1,5 million par la coopérative et 500 000 tonnes par ses négociés Alternae et Lethuillier

**Une moisson en deux temps, interrompue par la pluie, avec des conséquences sur la qualité.**

# MOISS



**Des rendements mitigés**  
Colza, 34 Qtx/ha  
Orge, 90 Qtx/ha  
Blé, 91 Qtx/ha

**Belle campagne de maïs**  
**76 000 tonnes collectées**

(groupe)

La pluie n'a cessé d'être un facteur limitant tout au long de l'année, compliquant les semis, le désherbage, la protection des cultures et la fertilisation et provoquant des problèmes d'Hagberg et de germination. Ce contexte climatique difficile a eu des conséquences directes sur les qualités et quantités des récoltes de l'été 2024.

**Cap Duo, de belles valorisations,** supérieures à l'indicateur de campagne et/ou aux moyennes de cours de clôture du matif.

...  
Exemple : blé à 212€/T (qualité meunière base moisson) pour 199€/T d'indicateur de campagne



**croissance des cultures industrielles**  
(pommes de terre, betteraves, lin)

**Pommes de terre, lin et betteraves : + 10 à 15% de surfaces**

ON 2023

**250 000 tonnes en séchage pour préserver les qualités**

Des outils permettant d'optimiser les assemblages et de répondre aux cahiers des charges de la clientèle.

Si cette diversité d'assolement est extrêmement précieuse pour les adhérents qui peuvent bénéficier de retours rémunérateurs, il en va de même pour la coopérative en assumant la force que représente un réseau de diversifications et de filiales qui contribue à sa solidité financière et à sa compétitivité, au service du revenu de l'agriculteur adhérent.

**Peu d'accidents, quelques incidents. Plus que jamais la sécurité des Hommes est un enjeu prioritaire.**

# ENGRAIS ET SANTÉ VÉGÉTALE

Le retour à des conditions favorables sur le marché des engrais, l'essor des bio-stimulants en santé végétale, et l'accélération de la digitalisation témoignent de la puissance de la coopérative. À travers une stratégie orientée vers la durabilité et l'efficacité, NatUp poursuit ses engagements pour répondre aux besoins de ses adhérents tout en investissant dans l'avenir.

En 2023/2024, le marché des engrais revient à des conditions presque « historiques » après une année 2022/2023 marquante. Be Api, outil d'aide à la décision permettant d'optimiser la fertilisation et le rendement afin de concilier environnement et économie, poursuit son développement avec un record de 12 000 hectares supplémentaires couverts en une année. Côté semences, *Exellence*, via ses trois usines, a su répondre aux besoins des adhérents.

## SANTÉ VÉGÉTALE

La croissance des oligos et bio-stimulants se poursuit, représentant bientôt 10 % des utilisations. L'optimisation et la réduction des produits phytosanitaires demeurent une priorité, soutenue par l'application Easy Agro. Cette dernière a vu une forte augmentation de son adoption. Dans la même veine, 129 % d'utilisateurs supplémentaires pour l'outil d'aide à la décision Avizio, permettant d'anticiper la nuisibilité des maladies et de positionner avec précision les produits de protection des plantes. Des avancées majeures qui démontrent l'engagement de NatUp dans la prise en compte de l'enjeu environnemental associé à la préservation du revenu des exploitations.

## CONTEXTE ÉCONOMIQUE

L'inflation reste une contrainte en 2023/2024, avec une hausse des coûts salariaux, de l'énergie, du transport, des frais de maintenance, et des taux d'emprunt. La stabilisation au début de l'année 2024 a offert davantage de marges de manœuvre. Afin d'optimiser les coûts et d'être plus efficaces, des synergies opérationnelles sont mises en oeuvre avec des filiales de NatUp, particulièrement avec les négoce *Alternae* et *Lethuillier*.

## DIGITALISATION

La digitalisation s'accélère avec 90 % des pesées connectées et l'usage quasi-exclusif des paiements numériques. Les relations adhérents sont également modernisées avec des souscriptions, des contrats et signatures électroniques. L'usage d'Inarix, outil d'analyse des céréales fondé sur l'intelligence artificielle, s'est élargi et est aujourd'hui systématique sur les sites dépourvus d'appareil à protéine ou réceptionnant des orges de brasserie. Un outil complémentaire de l'expertise humaine indispensable, toujours au service de l'excellence et de la relation adhérents (voir p. 28)

## DES PROGRESSIONS

**12 000**

**hectares supplémentaires**

couverts en be Api en une année, un record. Au total, 70 000 hectares sont désormais concernés.

**+129%**

**d'utilisateurs d'Avizio,**

outil permettant de détecter les maladies et de bien doser les fongicides.

**10%**

**d'oligos et biostimulants**

utilisés pour la protection et le développement des plantes.  
En progrès !

**2 000**

**abonnés à l'application Easy Agro, +30% en un an**  
dédiée aux adhérents Virtual.



“  
L’ambition de la coopérative : optimiser durablement le revenu des agriculteurs, directement ou indirectement, sur tout le territoire. Nous devons être compétitifs, évidemment dans la facturation d’approvisionnement et le paiement des apports, mais de façon bien plus globale.

Cette compétitivité se traduit par : un **Cap Duo**, offre commerciale, dont l’ambition est toujours d’être **supérieur** à la moyenne des prix fermes, ou à la moyenne des cours ; dans notre faculté à **optimiser le rendement** et la propreté des champs ; dans notre accompagnement à la gestion de risques ; dans la recherche et la **promotion de filières** ; dans l’accompagnement à la transition agro-écologique, afin de préserver son outil de travail, le sol ; dans la **proximité** et la **réactivité** incarnées par notre réseau de dépôts ; dans la **force du mutualisme** tout en acceptant et composant avec une hétérogénéité d’adhérents et d’exploitations ; dans la **rémunération** du capital, que ce soit via des ristournes de bilan, avec 6.3M€ versés fin 2024, les intérêts aux parts, ou encore le versement de dividendes.”

**Pierre Ouvry**

Directeur du pôle agricole

# ANNÉE CONTRASTÉE SUR LES MARCHÉS

Entre juillet 2023 et juin 2024, les marchés du blé, de l'orge et du colza ont été marqués par des conditions climatiques variables et des dynamiques géopolitiques incertaines. Malgré des hausses ponctuelles des prix, la volatilité de l'offre a créé un environnement difficile pour ces cultures avec, globalement, d'importants mouvements baissiers au cours de la campagne.

## ÉTATS-UNIS

Hausse de 6% de la production de blé sur un an, atteignant 49,3 millions de tonnes, principalement en raison de meilleures conditions météorologiques après une sécheresse en 2022. Progression de la production de maïs, avec une récolte record estimée à 389,7 millions de tonnes pour 2023/2024.

## AMÉRIQUE DU SUD

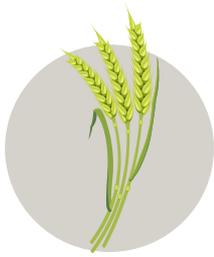
Au Brésil, les récoltes de soja et de maïs ont atteint des niveaux record, aidées par de bonnes conditions climatiques et l'impact positif d'El Niño, dans le sud du pays. L'Argentine, après une récolte désastreuse en 2022, a montré des signes de reprise grâce à des conditions climatiques plus favorables, avec une augmentation de 130 % de la production de soja.

## EUROPE

Production totale de céréales estimée à 260 millions de tonnes, avec une production de blé à 141,2 millions de tonnes (baisse de rendements en Pologne et Lituanie) et d'orge à 54,8 millions de tonnes. La production de colza est estimée à 20,1 millions de tonnes. La qualité des récoltes céréalières a été affectée par des conditions climatiques variables.

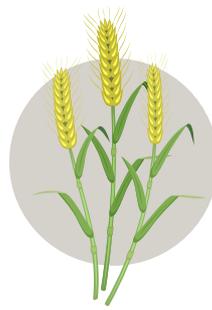
## UNE PRODUCTION GLOBALE EN HAUSSE

Le commerce mondial du blé est resté stable, tandis que celui du riz a légèrement diminué en raison de conditions climatiques défavorables. Malgré des contextes géopolitiques complexes, comme la guerre en Ukraine et les tensions dans les corridors d'exportation de la mer Noire, de bonnes récoltes de maïs ont contribué à une hausse de 1,2 % de la production globale dans le commerce mondial des matières premières.



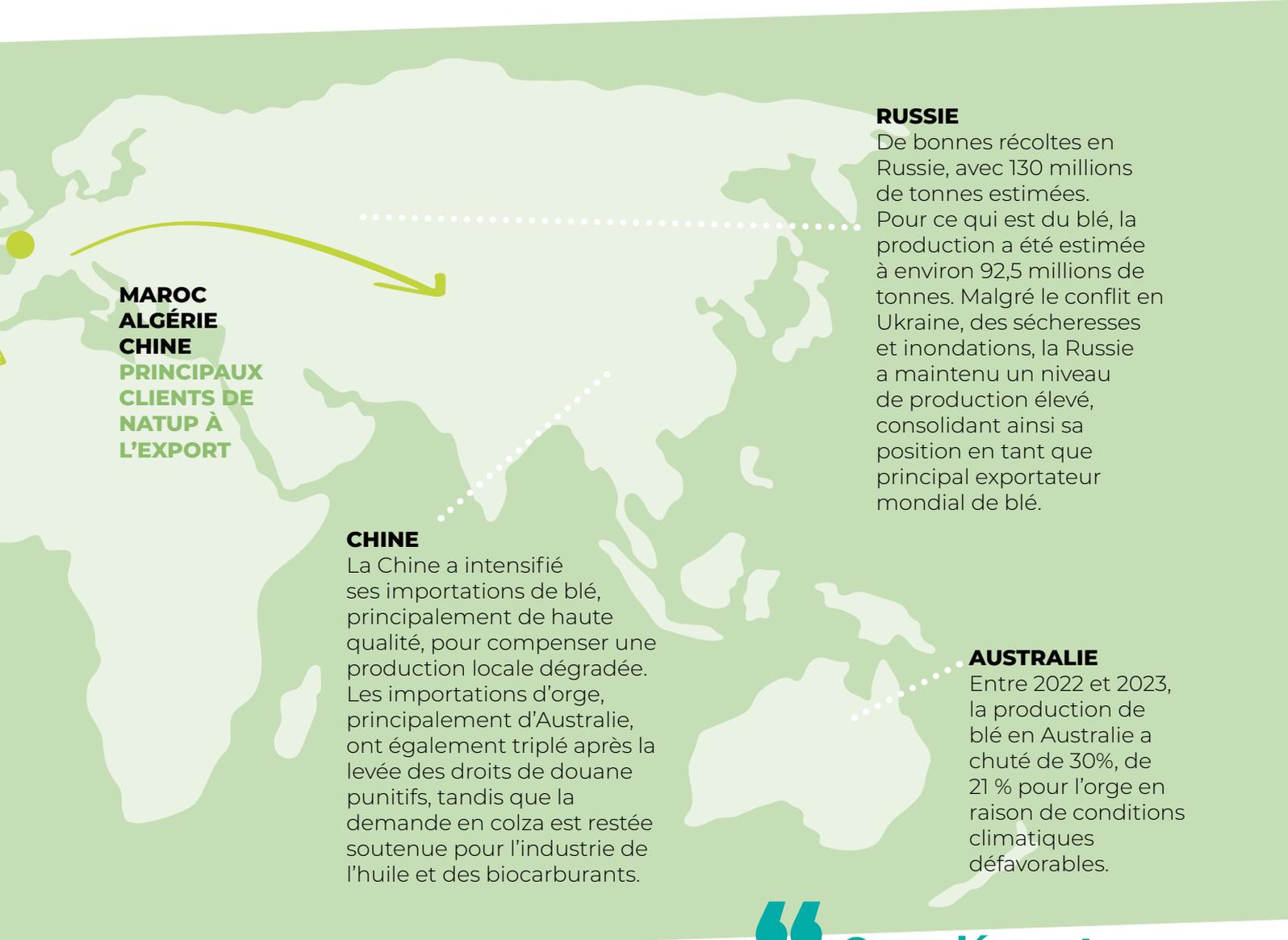
### BLÉ

La production mondiale a été positive, bien que des baisses de rendement aient été observées en Europe. Cela a maintenu une pression sur les prix, aussi causée par des perturbations liées à la guerre en Ukraine, les difficultés en mer Noire et la fluctuation de l'offre.



### ORGE

Marché marqué par une hausse de la demande en début de campagne. Cependant, les stocks élevés aux États-Unis et en Russie ont conduit à mettre la pression sur la seconde moitié de la période.



**MAROC**  
**ALGÉRIE**  
**CHINE**  
PRINCIPAUX  
CLIENTS DE  
NATUP À  
L'EXPORT

### CHINE

La Chine a intensifié ses importations de blé, principalement de haute qualité, pour compenser une production locale dégradée. Les importations d'orge, principalement d'Australie, ont également triplé après la levée des droits de douane punitifs, tandis que la demande en colza est restée soutenue pour l'industrie de l'huile et des biocarburants.

### RUSSIE

De bonnes récoltes en Russie, avec 130 millions de tonnes estimées. Pour ce qui est du blé, la production a été estimée à environ 92,5 millions de tonnes. Malgré le conflit en Ukraine, des sécheresses et inondations, la Russie a maintenu un niveau de production élevé, consolidant ainsi sa position en tant que principal exportateur mondial de blé.

### AUSTRALIE

Entre 2022 et 2023, la production de blé en Australie a chuté de 30%, de 21 % pour l'orge en raison de conditions climatiques défavorables.



### COLZA ÉRUCIQUE

NatUp et Pollen sont les leaders européens en colza érucique, filière historique de la coopérative. Elle investit depuis de nombreuses années dans la recherche génétique. Trois nouvelles variétés ont été proposées en 2024. La force de cette filière est d'aller jusqu'à l'extraction des huiles réalisée sur le territoire.



**Compléments  
de prix et prime  
érucique jusqu'à  
100€ la tonne,  
l'offre de NatUp  
est ambitieuse !»**



**Cédric Burg**  
Directeur du pôle grain

# INVESTIR POUR L'AVENIR

En 2023/2024, NatUp a lancé d'importants projets de rénovation et construction. Ces initiatives, qui incluent des améliorations de la ventilation et un programme de sécurisation des bâtiments et des interventions, visent à assurer la pérennité des installations et la sécurité des collaborateurs, tout en optimisant la logistique avec un ambitieux projet.

Au cours de l'exercice 2023/2024, NatUp a engagé des projets significatifs pour moderniser son parc de bâtiments. La construction d'un nouveau magasin, à Breteuil-sur-Iton, d'une superficie de 350 m<sup>2</sup>, en est un exemple marquant. De plus, la démolition du silo de Réalcamp, inutilisé depuis plusieurs années, a permis de créer une plateforme de stockage. NatUp a lancé un programme de rénovation des installations de ventilation des silos à grain pour améliorer la qualité des céréales stockées tout en réduisant la facture énergétique. Chaque année, une dizaine d'installations sont auditées et modernisées, et ces interventions incluent la formalisation des modes opératoires et la formation du personnel à l'utilisation des nouveaux outils.

### SÉCURITÉ

Les outils d'élévation et de manutention, ainsi que des installations électriques et des cases à engrais ont également été rénovés, garantissant la pérennité des installations et la sûreté humaine. Dans le cadre du plan de sécurité, un grand chantier a été lancé pour sécuriser les interventions en hauteur, procédant à un audit complet des passerelles existantes. Plus de 500 actions ont été mises en place.

### NOUVELLES TECHNOLOGIES

Enfin, la coopérative explore des solutions d'intelligence artificielle pour optimiser les interventions de ventilation, en consolidant et structurant les données collectées par les sondes des silos. Ce programme innovant, qui intègre également des technologies industrielles telles que les groupes froids, vise à améliorer la gestion des stocks.

Sur le plan logistique, le projet stratégique TMS (Transport Management System) se poursuit. Cet outil d'optimisation vise à améliorer la planification des transports et la traçabilité des livraisons. Premières livraisons prévues pour le premier trimestre 2025, suivies d'un déploiement sur les deux années suivantes.

# 17M

d'euros investis par  
NatUp pour rénover  
et sécuriser les sites  
de stockage.



Breteuil-sur-Iton accueille de nouveaux locaux de stockage, de 350m<sup>2</sup>, pensés pour un usage moderne en toute sécurité.



**800 000 tonnes**

de grains (blé et orge) chargées en 2023/2024 vers le Maroc, l'Algérie, la Chine, la Mauritanie. Une activité réactive et soucieuse du respect des cahiers des charges.

## Simarex, outil portuaire précieux, ouverture sur le monde

Une capacité de chargement de 10 000 tonnes par jour ! 50 bateaux en 2023/2024. L'outil portuaire Simarex est un maillon majeur du groupe NatUp dans la filière grain. Son savoir-faire, par l'allotement des marchandises à réception, le triage des différentes qualités pour les poids spécifiques des blés et son travail d'homogénéisation au moment du chargement, permet de valoriser au mieux les qualités qui ont été livrées à la moisson par les adhérents de la coopérative.

L'outil et ses équipes savent s'adapter aux besoins des clients.

## DES FILIÈRES FORTES ET EN DÉVELOPPEMENT

Avec un millier d'adhérents engagés dans une section spécialisée en ovins ou en bovins, NatUp a à cœur d'accompagner, de soutenir et de développer l'élevage. La création de filières et le développement de nouveaux débouchés sont des actions fortes de la coopérative.

NatUp est fortement engagée aux côtés des éleveurs du territoire. Afin de les accompagner face à leurs difficultés, un plan de soutien a été déployé à partir d'octobre 2023, notamment via des aides directes. L'été pluvieux de 2023 a favorisé d'excellents rendements en fourrages, notamment pour l'ensilage de maïs, permettant ainsi de reconstituer les stocks pour les élevages bovins.

### FILIÈRES

La coopérative s'engage dans le développement de filières, visant à connecter l'amont à l'aval, afin de proposer des débouchés aux éleveurs via des contrats de commercialisation. La section bovine a initié de nouveaux contrats pour les Éleveurs de la Charentonne, qui apporte aux adhérents une visibilité annuelle avec un débouché et un prix garanti sur l'année. Lors du salon de l'agriculture, en février 2024, NatUp, Socopa et Lidl ont renouvelé le contrat tripartite en race normande, représentant désormais 5 000 animaux par an. En mai, NatUp a signé, un nouveau contrat de partenariat avec les magasins «Coopérative U» normands et avec Bigard-Socopa. Une cinquantaine d'éleveurs bénéficient de ce nouveau

débouché, nouvelle garantie de revenus avec une plus-value significative. En parallèle, la coopérative, engagée depuis deux ans en Label Rouge avec la société Bichon GL, atelier de découpe de viande installé en Vendée, a renouvelé et accentué ce partenariat, au vu des bons résultats.

### ALIMENTATION POUR ANIMAUX

NatUp est un acteur de la production d'aliments pour animaux. Les deux usines, UNV et SAVN, ont renouvelé leurs certifications Oqualim, garantissant la qualité des produits. Côté minéralisation, la marque BOOST s'élargit avec une nouvelle gamme de seaux à lécher, intégrant la prévention vermifuge et des dartres.

### ÉVÉNEMENTS

En septembre, le «Mois vachement vitaminé» a été un moment fort pour les éleveurs de même que les manifestations «Cœur de l'étable», avec plus de 150 éleveurs dans différentes régions, dont, pour la première fois, le Perche, qui a rejoint la section bovine en 2023. Des moments importants permettant de présenter l'expertise des équipes.

AU CŒUR DE L'ÉTABLE



PARTENAIRE DE LIDL



## PROJETS DE DÉVELOPPEMENT

Le développement des ateliers de volailles chairs continue sur le territoire de la coopérative avec l'impulsion de ses techniciens et plusieurs projets émergent avec des partenaires. L'équipe technique spécialisée (ATS) perfectionne sa connaissance du pilotage de la nutrition dans les ateliers laitiers robotisés, avec *FDS consulting*. L'activité équine se développe avec l'arrivée d'un nouveau technicien expert sur la nutrition afin de développer de nouveaux partenariats avec les professionnels locaux.

# 83 000

**animaux, moutons, veaux, vaches,  
collectés par le groupe**  
(18 000 ovins et 65 000 bovins)

# 137 000

**tonnes d'aliments pour animaux,**  
produits par la SAVN et l'UNV, filiales de  
NatUp, tracés et 100% normands.

# 12

**filiales rémunératrices**, offrant des débouchés aux animaux des adhérents et des contrats de commercialisation : *Lidl, Edeka, Mc Donald's, Label Rouge, Éleveurs de la charentonne, Coopérative U région Normandie, Bleu Blanc Coeur, OptiPacte Bigard, Auchan boeuf normand, démarche locale Leclerc, agneaux de nos régions intermarché, agneaux qualité Carrefour*



**C'est une fierté d'être en Label Rouge ! On est content de vendre un agneau de qualité et que le consommateur soit heureux de cela. C'est une garantie de traçabilité. Nous respectons un cahier des charges strict. Pour nous, c'est aussi une meilleure rémunération.»**



### Mathieu Coutel

Éleveur à Thibouville, engagé dans la filière Label Rouge, proposée par NatUp et Bichon GL, atelier vendéen de découpe de viande.



# ÉLEVEURS DE LA CHARENTONNE, EN AVANT !

Les Éleveurs de la Charentonne poursuivent leur projet de développement en renforçant le lien avec les éleveurs de la coopérative via des contrats rémunérateurs. Forts de leurs produits 100 % normands et de l'expansion de leurs infrastructures, ils continuent d'innover avec de nouvelles boutiques et gammes.

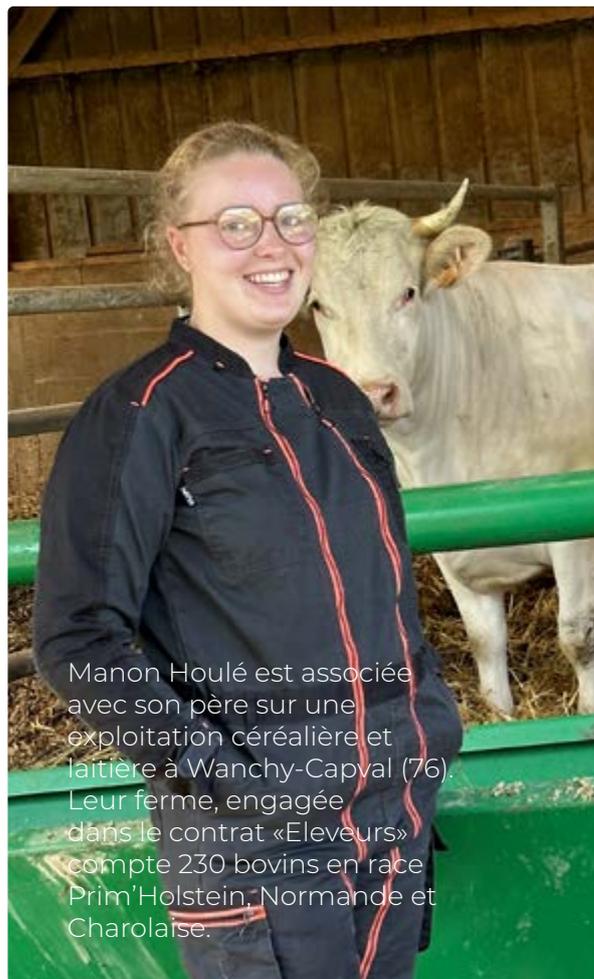
En 2023/2024, Les Éleveurs de la Charentonne ont maintenu leur engagement à offrir des débouchés garantis aux éleveurs adhérents de la coopérative grâce à un contrat annuel sécurisant. Ce contrat apporte une visibilité précieuse en garantissant un prix fixe sur l'année et un débouché stable pour les producteurs. Tous les animaux sont nés et élevés en Normandie, avec des critères stricts. Désormais, 45 % du sourcing bovin sont désormais issus des éleveurs de la coopérative, contre 0 % en 2021.

## NOUVELLES GAMMES, NOUVEAUX DÉVELOPPEMENTS

Le développement s'est également accéléré sur le plan des infrastructures, avec l'agrandissement des bureaux à Gacé et de nouveaux équipements pour l'atelier boulangerie de Château-Renard. Une gamme de pains et biscuits, fabriqués à partir de blé 100 % français a été développée. **Le blé est fourni par les agriculteurs de la coopérative** et transformé à la Minoterie Deslandes. NatUp mène également une réflexion sur le renforcement de la découpe de volailles, dans des locaux dédiés. Côté produits, Les Éleveurs de la Charentonne ont marqué l'année par le lancement de nouveaux produits, tels que des crêpes, du skyr, des spécialités de bœuf marinées ou encore des pâtisseries «maison». «Les Éleveurs» enrichissent leur offre pour répondre aux attentes des consommateurs et proposer des produits locaux, de qualité, et tracés, pour l'ensemble du repas.

## EXPANSION

L'entreprise fait également évoluer son parc de magasins. Un nouvel espace de 300m<sup>2</sup> « Les Éleveurs de la Charentonne » est associé à un Gamm vert entièrement rénové, à Sainte-Marie des Champs (76).



Manon Houlé est associée avec son père sur une exploitation céréalière et laitière à Wanchy-Capval (76). Leur ferme, engagée dans le contrat «Éleveurs» compte 230 bovins en race Prim'Holstein, Normande et Charolaise.



**45%**

**d'animaux issus  
des éleveurs de la  
coopérative**

contre 0% en 2021, au  
début du partenariat



Cet ensemble commercial commun met en avant les productions locales. Par ailleurs, le déménagement du magasin de Château-Renard a permis d'améliorer l'accès aux produits pour les clients. A Sées, la boutique a également déménagé, offrant une expérience plus confortable aux clients.

Ce modèle, qui valorise l'ancrage local et la qualité, a permis une progression de 5 % du chiffre d'affaires sur un an et une évolution du panier moyen, dans une filière en profonde mutation et malgré un contexte climatique difficile, notamment au printemps.

La période a également été marquée par des événements clés, comme la participation au festival de l'excellence normande (FENO) en octobre 2023, qui a renforcé la visibilité de la marque et son ancrage local. En juillet, des portes ouvertes ont permis aux clients, partenaires et familles des salariés de découvrir l'atelier de Gacé. Les événements comme le Tour de France et les Jeux Olympiques ont également été l'occasion de proposer des colis thématiques et des produits à édition limitée, renforçant la proximité avec les consommateurs.

**+5%**  
du chiffre d'affaires  
en 2023/2024  
par rapport à l'année  
précédente, malgré  
un contexte difficile.



**Notre engagement envers la qualité et la traçabilité est au cœur de notre mission. En garantissant des débouchés stables aux éleveurs de la coopérative, nous affirmons notre volonté de promouvoir une production locale qui répond aux attentes des consommateurs tout en valorisant notre savoir-faire normand.»**



**François Lemièrre**  
Eleveur, fondateur et  
directeur des Eleveurs  
de la Charentonne

## **GARANTIR LA PROXIMITÉ, FACILITER L'ÉCHANGE**

Chez NatUp, la relation avec les adhérents est primordiale. En renforçant la proximité et en facilitant les échanges, la coopérative s'engage à rester à l'écoute des besoins de ses membres, tout en leur offrant des services adaptés et des solutions innovantes pour accompagner leur réussite. La sécurisation de la relation contractuelle.

**375 nouveaux adhérents, agriculteurs et éleveurs, en 2023/2024**

**15 personnes pour accompagner l'expérience adhérents sur tout le territoire**

**Une prise de commande d'engrais dématérialisée avec une signature électronique**

**1 500 demandes adressées à l'équipe «expérience adhérents»**

**Un outil ambitieux de gestion de la relation aux adhérents, le CRM (Customer Relationship Management)**

**La convivialité avec 1 200 adhérents présents aux pots de moisson**

**300 000 euros de remise globale pour 243 adhérents actifs sur le contrat «Propulseur de réussite», dédié aux jeunes agriculteurs, durant l'année (700 000 euros en cinq ans)**

**Un comité utilisateurs permettant de co-construire certains projets (gestion documentaire, extranet, réseaux sociaux)**



# 3

## L'INNOVATION POUR PRÉPARER DEMAIN

Anticiper les défis de demain, c'est investir dès aujourd'hui dans des solutions durables, qu'il s'agisse de technologies digitales, d'intelligence artificielle ou de nouvelles pratiques agricoles.



L'équipe agronomie se mobilise pour simuler et aider à simuler les conséquences du réchauffement climatique pour anticiper les choix techniques pluri-annuels face aux aléas climatiques. C'est un projet innovant et ambitieux qui pourra être adapté à une échelle fine, dans chaque ferme, chaque culture, du territoire.»

Le «projet climat», avec Weather Mesures, financé par la Région Normandie et l'Union européenne, est une étude d'impacts sur toutes les filières de la coopérative. Les agriculteurs ont été intégrés à la démarche. Les données seront disponibles en 2025.

**Marie Le Néouanic**

Responsable service agronomie

# UN «PROJET CLIMAT» AMBITIEUX

Le «Projet Climat» de NatUp, en partenariat avec Weather Measures, vise à étudier les impacts du changement climatique sur les cultures et à identifier des solutions concrètes pour aider les agriculteurs à s'adapter. Ce projet collaboratif, pensé par et pour les agriculteurs, place l'innovation au cœur de la transition agricole.

Mi-parcours pour le «Projet climat» ! Tout au long de cette fin d'année 2023 et début 2024, l'initiative en partenariat avec Weather Measures, spécialiste reconnu de la météo agricole de précision, a entamé son travail de construction de modèles climatiques et de l'étude d'impact du réchauffement climatique. Ce projet, financé par l'Europe et la Région Normandie, qui doit présenter ses résultats en 2025, a pour ambition d'offrir aux agriculteurs les outils nécessaires pour anticiper et s'adapter aux impacts du changement climatique.

Le projet vise à simuler différents scénarios climatiques à l'horizon 2050, permettant ainsi d'évaluer les conséquences sur les cultures du territoire. À partir des données récoltées, des études sont menées pour comprendre les effets du réchauffement global sur chaque filière agricole, qu'il s'agisse des grandes cultures, des productions maraîchères ou des cultures spécialisées comme le lin ou les pommes de terre.

L'analyse comprendra notamment :

- une étude détaillée sur l'évolution des rendements et de la qualité des cultures en

- fonction des nouvelles conditions climatiques,
- une simulation des changements possibles dans les dates de semis, l'irrigation ou encore les pratiques culturales,
- l'identification de cultures alternatives qui pourraient devenir plus adaptées au contexte climatique futur (ex. sorgho, lentilles, vignes).

Le projet a également pour but de chiffrer les coûts liés à ces ajustements, afin de proposer aux agriculteurs des pistes concrètes et rentables d'adaptation.

## UN PROJET PORTÉ PAR ET POUR LES AGRICULTEURS

L'un des aspects innovants du projet réside dans son approche participative. Il s'agit d'un projet pensé par les agriculteurs et pour les agriculteurs. NatUp a créé un groupe d'une vingtaine de personnes qui fait régulièrement le point sur les avancées. Cette démarche s'intègre ainsi pleinement dans la réalité du terrain. L'objectif est de se préparer aux évolutions futures, de sensibiliser, tout en maintenant la compétitivité des exploitations. Rendez-vous en 2025 pour les résultats !

PROJET  
FINANCÉ  
PAR



## PREMIÈRES DONNÉES

**+1 À +1,5°C**

entre 1979 et 2023

Prévisions 2040 : +0,5°C & 2050 : +1°C.  
Événements extrêmes chauds plus fréquents, moins d'aléas de type gel

**PLUIE**

quantités quasiment identiques mais modification de la répartition sur l'année

**10 À 15**

jours plus tôt

pour l'apparition du stade épi 1 cm, entre 2024 et 2030, soit un raccourcissement du cycle des plantes

**HAUSSE**

de la fréquence des épisodes de pluies intenses et de sécheresse et intensification

# LA TECHNOLOGIE AU SERVICE DE L'AGRICULTURE

NatUp, pionnière de l'agriculture de précision, s'engage depuis plus de dix ans pour une production plus durable. Grâce à des outils innovants, la coopérative optimise les pratiques agricoles tout en préservant à la fois les ressources naturelles et le revenu des adhérents.

## DES OUTILS POUR PLUS DE PERFORMANCE

Depuis plus de dix ans, NatUp a pris les devants en matière d'agriculture de précision, consciente des enjeux cruciaux pour l'avenir. La coopérative s'est engagée à favoriser une agriculture plus performante sur les plans économique et environnemental, avec un accent particulier sur la préservation de la biodiversité et des ressources en eau. Cela permet une utilisation raisonnée des produits de protection des plantes

et des engrais dans l'agriculture conventionnelle. Grâce aux technologies d'aide à la décision (OAD) fondées sur des télédétections par satellite, telles que be Api, NatUp optimise l'usage des intrants en positionnant «la bonne dose au bon endroit au bon moment» pour le meilleur entretien du sol. Aujourd'hui, plus de 70 000 ha bénéficient de cette solution, en constante progression. Des outils comme FarmStar, pour moduler les apports d'azote, Agrility, qui optimise la culture du maïs, Avizio pour détecter les maladies et bien doser les fongicides, ou

### FARMSTAR

47 000  
hectares/an  
en blé, orge,  
colza pour 800  
adhérents

### INÉA

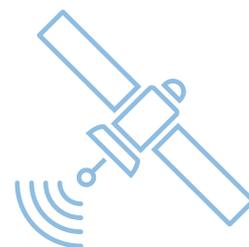
1 000  
agriculteurs  
engagés  
+100 en  
un an

### BE API

70 000  
hectares  
+ 12 000 ha en  
2023/2024

### AVIZIO

50 000  
hectares  
et 1 000  
agriculteurs,  
+129 % en un an



**J'expérimente Agrility cette année. Je me suis lancé tout-de-suite car si on veut avancer, il faut aussi des "testeurs". Grâce à cela, nous aurons le meilleur maïs ensilage possible.»**



**Jean-Marc Morel**  
Eleveur à Buchy

encore Inéa, outil de gestion parcellaire, renforcent cette démarche résolument tournée vers l'avenir.

NatUp mise également sur la data pour aller encore plus loin dans l'usage des technologies au service des agriculteurs. Ainsi, les données des parcelles et des sols collectées offriront un service encore plus précis en matière financière, agronomique ou agricole, et leur permettront de valoriser leurs exploitations et de les gérer au mieux, de façon fine.

## EXPÉRIMENTER

Des essais directement chez les adhérents de la coopérative ! NatUp dispose de 11 000 micro-parcelles (1,8 x 10 m). Cela offre une diversité de conditions de climat et de sol pour à la fois expérimenter le bon usage des produits, tester les biostimulants et outils de biocontrôle, les outils d'aide à la décision et leurs fonctionnalités. 50% d'entre elles sont consacrés à des essais variétaux et de génétiques, un des axes majeurs de réponses aux enjeux de transition.

Les solutions de biocontrôle, des méthodes et des produits utilisés pour protéger les cultures contre les ravageurs, les maladies et les mauvaises herbes en favorisant des mécanismes naturels, sont mises en avant, de même que les biostimulants qui visent à améliorer la croissance des plantes de manière naturelle. La coopérative soutient notamment la start-up normande VerAgrow qui propose une gamme de biostimulants agricoles à base de lombricompost.

## CONSTRUIRE DE NOUVELLES SOLUTIONS

En parallèle, NatUp continue à imaginer et construire des solutions innovantes pour proposer de nouveaux services à ses adhérents. Par exemple, une offre dédiée au sol verra prochainement le jour, avec d'ores-et-déjà des tests concluants. Une phase d'essai est en cours pour le déploiement d'une offre d'économie de la fonctionnalité en fongicides cé-

réales sur cinq exploitations, tout en réfléchissant à une proposition de solution mixte pour le désherbage (chimique et mécanique), et en déployant un outil cartographique permettant de suivre l'évolution des pratiques au champ.

## LA DÉCARBONATION

NatUp s'est engagée dans la voie de la décarbonation, de ses propres activités d'une part, avec une démarche de réduction de ses émissions de gaz à effet de serre. La trajectoire amorcée est bonne et sera à confirmer avec un nouveau bilan carbone. Par exemple, des projets d'installation de panneaux photovoltaïques ont débuté en 2023/2024 et verront le jour au fil des mois. Toutes les branches de la coopérative sont engagées dans cette démarche. Les adhérents sont également accompagnés dans cette voie, avec des soutiens spécifiques (voir p.41). Que ce soit via des démarches de primes ou de labellisation «bas carbone», NatUp s'inscrit pleinement dans cette nouvelle économie. La réflexion est également lancée sur la question de l'agrivoltaïsme, pratique qui combine la production agricole et la production d'énergie solaire.

La méthanisation est, dans le même sens, un axe important. Avec son partenaire Paprec, le groupe accompagne déjà les adhérents dans cette démarche depuis une quinzaine d'années, avec une installation à Fresnoy-Folny (76), Capik. Depuis le début de l'année 2024, le projet Metha Valo 92, également initié par Paprec, est à l'étude, visant à installer un méthaniseur à Gennevilliers et deux lieux de stockage, à Serez (27) et Sainte-Maixme-Hauterive (28). NatUp collectera environ 50 000 tonnes par an de digestat destiné à ses adhérents.

D'autres projets sont en cours de réflexion et permettront à la coopérative de démontrer que l'agriculture fait partie des réponses à la crise climatique.

# UNE GALAXIE NUMÉRIQUE



NatUp propose à ses adhérents une galaxie d'outils numériques dans le but de leur faciliter la vie au quotidien. Easy Agro intervient sur l'ensemble des aspects agronomiques, avec un outil de météo performant, des flashes techniques réguliers, un réseau d'observations et les outils d'aide à la décision. Easy Grain quant à elle a toutes les informations liées à la collecte, à la pesée des céréales, aux livraisons et aux contrats.

La coopérative élabore également, avec les adhérents, une nouvelle version de son suivi d'activités et de son portail adhérents.

## UN CHEMIN BIEN ENGAGÉ

NatUp explore de nouvelles voies, au service des agriculteurs, dans une optique de soutenabilité économique. Décarbonation, groupes d'échange, agroécologie... découvrez les évolutions et les projets de la coopérative !

**Un «projet climat» pour mesurer, objectiver et base d'actions (p.37)**

**Agriculture de précision p.38**

**15 groupes Explor'**

**300 personnes aux «Rencontres agros»**

**Biocontrôle et biostimulants**

**200 agriculteurs prêts à tester de nouvelles techniques pour une agriculture plus durable et régénératrice ! Des échanges autour de la fertilité des sols et des rendements.**

Des primes spécifiques sont mises en place, par exemple une prime minimale garantie pour le blé. 1000 tonnes se positionnent déjà dans ce cadre, en lien avec l'association «Pour une agriculture du vivant» et Céréalia. La coopérative souhaite étendre cela. NatUp propose aussi une formule Cap Duo dédiée au bas carbone, avec 5€/T de prime pour le blé.

**Des contrats qui valorisent les pratiques agroécologiques**

**Noisettes, un verger expérimental**

Près de Luneray (76), sur 3,5 ha, avec une dizaine de variétés de noisetiers.

**Dans cette démarche, NatUp est membre du conseil d'administration de l'association «Pour une agriculture du vivant», un mouvement de coopération et d'innovation qui agit concrètement pour la transition.**



**La ferme innovante : 19 ha d'expérimentation**

Cœur du projet agroécologique de la coopérative, la ferme installée à Ordemare permet de travailler sur la fertilité des sols sur le long terme, sur la baisse de l'usage des engrais minéraux ou encore sur la réduction de l'empreinte carbone. Le tout sur différents types de culture : blé, orge, maïs mais aussi betterave, colza ou lin. NatUp innove pour ensuite partager les résultats aux agriculteurs adhérents de la coopérative et qu'ils puissent ainsi les adapter dans leur propre exploitation, en bénéficiant d'un accompagnement.

**Les «bas GES» & «bas carbone»**

**500 adhérents bénéficient des primes «colza bas GES», un million d'euros de primes distribués en 2023.**

330 adhérents participent aux certifications environnementales CE2 ou HVE. La coopérative propose également aux adhérents le «label bas carbone» : des entreprises vont acheter des crédits carbone chez des agriculteurs volontaires.

# SE TOURNER VERS LA PRODUCTION D'ÉNERGIE

NatUp accélère son engagement dans le développement des énergies renouvelables, en soutenant des projets structurants qui créent de la valeur pour le monde agricole tout en participant activement à la transition agroécologique. De la méthanisation à l'agrivoltaïsme, ces initiatives illustrent la volonté de NatUp d'accompagner ses adhérents vers de nouvelles opportunités.

De nouvelles perspectives ! NatUp a intensifié ses efforts en matière de développement des énergies nouvelles. Ces projets concrets s'inscrivent dans l'ambition globale de décarbonation et de diversification des activités et des revenus du groupe. L'installation de la centrale photovoltaïque sur un site de Pom'Alliance, au Puset, sera ainsi capable de fournir 15 % des besoins en électricité de l'usine. D'autres pistes sont à l'étude, visant à équiper des sites existants, par exemple le siège de la coopérative.

## ET L'AGRIVOLTAÏSME ?

NatUp a structuré une démarche pour identifier les zones propices à des projets d'agrivoltaïsme, combinant donc sur une même surface une production agricole prioritaire et une production d'énergie solaire. En tant que développeur de ces projets, NatUp apportera à ses adhérents des modèles de rémunération avantageux en valorisant les hectares mis à disposition pour cohabiter avec des installations solaires, tout en offrant des partenariats solides avec les énergéticiens. La démarche de la coopérative est tout à la

fois ambitieuse et mesurée. Ce levier doit pouvoir créer de la valeur dans certaines exploitations et pérenniser des activités dans des secteurs qui peuvent manquer de diversifications. Le modèle coopératif doit participer à la résilience de notre modèle et donc potentiellement à la redistribution.

## LES PROJETS DE MÉTHANISATION

Au-delà de Capik et du projet de méthaniseur «Métha Valo 92» (p.39), de nouveaux projets émergent, tels que le méthaniseur BioNorrois, à Fontaine-le-Dun, avec Cristal Union et TotalEnergies, qui devrait permettre la distribution de 5 000 tonnes de digestat, une alternative aux engrais minéraux.

Dans cette dynamique, NatUp poursuit ses études pour un projet à Bernay, traitant les co-produits agro-industriels et les biodéchets, avec un mix de cultures intermédiaires à vocation énergétique (CIVE) et de lisier. Ce projet apportera des bio-fertilisants, du digestat, aux adhérents, apportera de nouvelles filières de production et des solutions agronomiques et économiques.

## QUELQUES CHIFFRES

**5 000 T**

de digestat produits à Fontaine-le-Dun par le futur méthaniseur BioNorrois

**3**

nouveaux projets d'auto-consommation d'énergie pour réduire les coûts et l'empreinte carbone du groupe

**15%**

de l'électricité du site Pom'Alliance du Puset produite par le soleil

**50 000 T**

de digestat issu de biodéchets dans le cadre du projet «Métha Valo 92», avec Paprec



## **4 000m<sup>2</sup> dédiés aux panneaux photovoltaïques !**

La nouvelle centrale photovoltaïque de Pom'Alliance, filiale de NatUp, est installée au Puiset (28), sur une parcelle jusque-là non exploitée du site de conditionnement de pommes de terre. Elle est pleinement opérationnelle depuis début août 2024. Cette installation affiche une puissance installée de 300 kWc, permettant une production annuelle de 350 MWh, équivalente à la consommation énergétique de 30 à 40 foyers de quatre personnes.

# DÉVELOPPER SES CONNAISSANCES TOUT AU LONG DE LA VIE

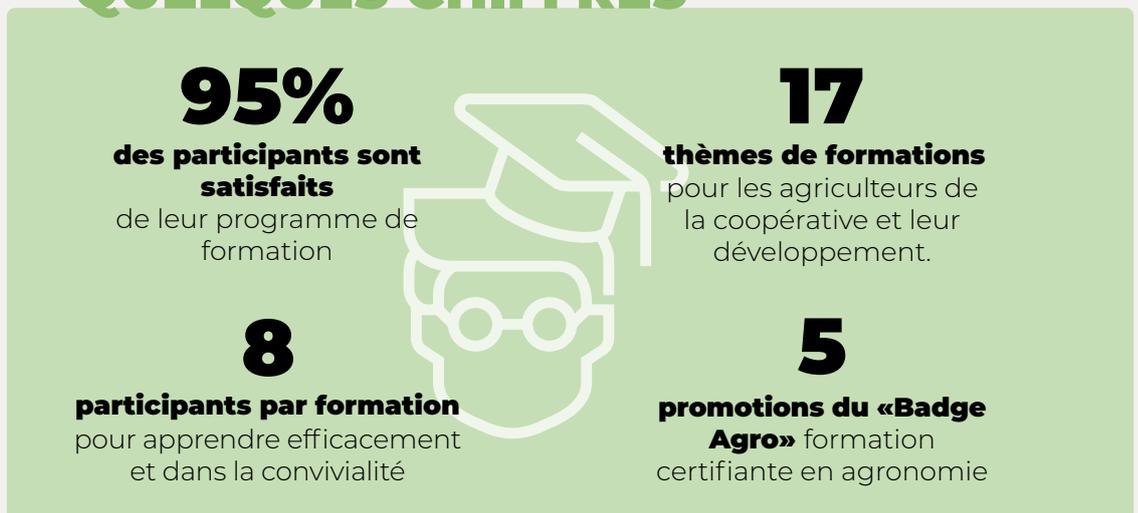
En 2023/2024, NatUp a formé 670 adhérents à travers 81 sessions. Entre certiphyto et optimisation des pratiques agricoles, ces formations ont renforcé les compétences techniques tout en soutenant la transition agroécologique. Une façon d’accompagner le développement des compétences. Une valeur ajoutée certaine de la coopérative.

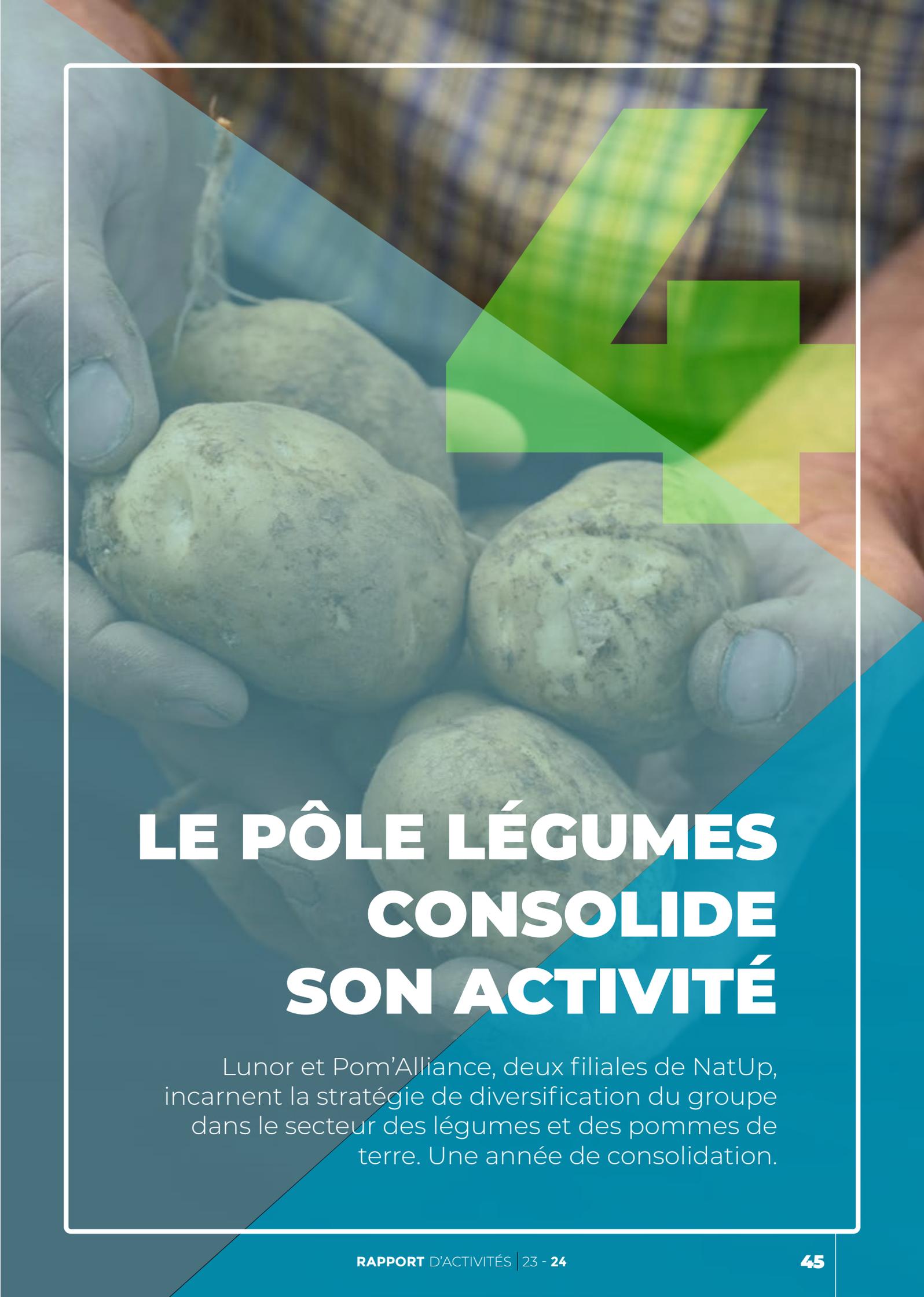
Accompagner les agriculteurs dans le développement de leurs connaissances tout au long de la vie, c’est l’une des missions que s’est donnée NatUp. En 2023/2024, la coopérative a proposé près d’une centaine de formations à ses adhérents, malgré les défis liés aux conditions météorologiques qui ont compliqué la mobilisation. La moitié des formations portait sur le Certiphyto, obligatoire pour l’achat et l’utilisation des produits phytosanitaires. Plus qu’une obligation, ces sessions permettent d’échanger sur les bonnes pratiques en matière de sécurité et de techniques agro-écologiques, très appréciées par les participants. L’autre moitié des formations était dédiée à l’accompagnement des agriculteurs dans leur recherche d’optimisation technico-économique (réglage des moissonneuses pour réduire les pertes, gestion de l’eau en élevage pour améliorer la productivité animale, calcul des coûts de production).

L’accompagnement des filières bovines et lentilles, ainsi que l’adaptation des pratiques agricoles, notamment la gestion de la fertilité des sols, ont rencontré un franc succès. L’équipe formation adhérents a souhaité innover en s’intéressant à des thématiques telles que la méthanisation, la biodiversité, la robotique en élevage.

En parallèle, NatUp a poursuivi ses programmes de formation certifiante pour développer les compétences de ses conseillers de terrain. En collaboration avec UniLaSalle, l’école vétérinaire et d’ingénieurs, NatUp a célébré la fin des promotions 3, 4 et 5 du «Badge Agro», une formation certifiante en agronomie. De même, 14 personnes se sont engagées dans le programme du certificat de qualification professionnelle «Agent de silo», marquant une étape importante de leur carrière et renforçant leur expertise dans ce domaine clé de la coopérative.

## QUELQUES CHIFFRES





# LE PÔLE LÉGUMES CONSOLIDE SON ACTIVITÉ

Lunor et Pom'Alliance, deux filiales de NatUp, incarnent la stratégie de diversification du groupe dans le secteur des légumes et des pommes de terre. Une année de consolidation.

## DES FILIALES PORTEUSES ET PROMETTEUSES

La campagne 2023/2024 a été marquée par des prix sans précédent et une pénurie de matières premières. Chez Pom'Alliance, la valorisation a entraîné une croissance de plus de 20 % du chiffre d'affaires, tandis que Lunor se prépare sereinement à la nouvelle saison grâce à l'augmentation des surfaces sous contrat pour 2024, malgré un contexte difficile. Le pôle légumes est porteur pour le groupe.

Un contexte particulier ! Le marché de la pomme de terre entre juillet 2023 et juin 2024 a été marqué par plusieurs dynamiques importantes, notamment en Europe. Pour ce qui concerne le frais, les prix ont atteint des niveaux records, avec parfois plus de 500 euros/tonne. Cette hausse a été en partie due aux conditions météorologiques difficiles, qui ont retardé les plantations et impacté la qualité des récoltes dans certaines régions d'Europe. Les stocks de pommes de terre de conservation de la récolte 2023 étaient très bas en début d'année 2024. L'attente était donc forte.

### L'ÉTAT DU MARCHÉ

La production française de pommes de terre de conservation atteint près de sept millions de tonnes, soit 12,7 % de plus en deux ans. Bien qu'elle retrouve le niveau

moyen de la production nationale, cette augmentation se fait dans un contexte de forte demande, particulièrement pour les débouchés vers l'industrie. Les volumes exportés atteignent également des records, en hausse de 12 % sur une année. Ces fluctuations du marché ont été exacerbées par des conditions climatiques et économiques volatiles, entraînant des ajustements dans la gestion des volumes et une vigilance accrue en matière de production et de qualité. Les prix des produits à destination des ménages ont fortement augmenté.

Les agriculteurs adhérents, Lunor et Pom'Alliance ont su faire face à ces contraintes. La filiale de NatUp à Luneray a augmenté très significativement ses surfaces en contrats pour la récolte 2024 et aborde sereinement la nouvelle saison. La force du pôle légumes, travailler dans la durée avec ses adhérents et ses clients !

### QUELQUES CHIFFRES

**305 000**

tonnes de pommes de terre collectées par Pom'Alliance et Pomuni

**20%**

d'augmentation du chiffre d'affaires pour Pom'Alliance et Pomuni

**+35%**

de chiffre d'affaires pour l'activité non-lavée +10% en volumes

**41 000**

tonnes de pommes de terre collectées par Lunor

**19 000**

tonnes de betteraves, lentilles, carottes et petits légumes pour Lunor

**10 000**

abonnés de la marque «Fraichement Bon» sur Instagram

## LUNOR, NOUVELLE ASSOCIATION ET NOUVELLES PERSPECTIVES

Lunor prépare son avenir. Dans ce sens, 2023/2024 fut une année de consolidation. D'une part, le projet de nouvelle usine à Luneray a vu son permis de construire validé et poursuit sa structuration (voir p. 50), des investissements ont été menés pour la sécurité et la productivité.

D'autre part, l'entreprise innove en termes de gammes de produits afin de répondre aux attentes des consommateurs, aux évolutions du marché et aux nouveaux usages, dans un contexte d'inflation et de limitation des dépenses des ménages. Un travail de rapprochement a été mis en œuvre tout au long de l'année écoulée avec l'entreprise Greenshoot, qui crée et commercialise des soupes, des tartinales, des pestos, dans l'idée de fusionner les activités de distribution. Cette démarche fera de Lunor un acteur généraliste en proposant une trentaine de références et des produits allant des basiques, type pommes de terre cubes Lunor, au premium, type velouté de cèpes Greenshoot.



### UNE MARQUE RECONNUE

«Fraichement bon», la gamme de produits cuisinés qualitatifs de Lunor, bénéficie d'une belle image, en atteignant par exemple les dix mille abonnés sur Instagram, une véritable communauté d'aficionados de recettes et de promotions. Malgré cela, le contexte inflationniste et de contrainte sur le pouvoir d'achat des consommateurs pèse sur cette gamme. Le développement des bols individuels et des nouveaux «duo» est un succès, à suivre attentivement. La mise en place d'une force de vente nationale permettra le suivi des gammes présentes en magasin.



**Les outils de la coopérative se sont attachés à optimiser la valorisation des lots de pommes de terre. Portés par une récolte inférieure à la demande, les prix sont largement supérieurs à ceux d'il y a quelques années.»**



**Samuel Crèvecoeur**  
Président de la section légumes

“ La campagne 2023/24 a été marquée par une pénurie de produits à l'échelle européenne. La faiblesse des rendements a accéléré les ventes, notamment à l'export, où la demande a été particulièrement soutenue. L'adaptabilité et la réactivité de Pom'Alliance lui permettent de réaliser une belle année. »



**Marc Morelato**

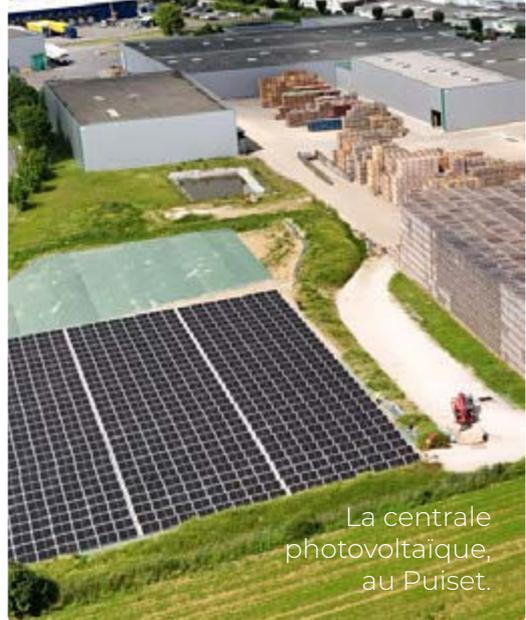
Directeur général  
de Pom'Alliance



## POM'ALLIANCE, UN BILAN POSITIF

Pour l'ensemble Pom'Alliance et Pomuni, la campagne a été marquée par une forte valorisation de l'activité. Le chiffre d'affaires de l'activité de pommes de terre lavées a connu une croissance supérieure à 20%, avec des volumes restés stables. Cependant, la plus forte progression a été enregistrée dans le segment des pommes de terre non-lavées, avec une augmentation du chiffre d'affaires de plus de 35%, accompagnée d'une hausse de volumes de plus de 10%.

Sur le plan opérationnel, plusieurs évolutions notables sont à souligner. Les volumes traités initialement sur le site d'Orly, fermé fin 2023, ont été redistribués vers d'autres sites du groupe, optimisant ainsi la gestion logistique. En parallèle, un projet ambitieux de centrale photovoltaïque a été initié sur le site du Puiset, en Beauce, assurant désormais 15% de la consommation énergétique du site (voir p.42).



La centrale photovoltaïque, au Puiset.



Une collecte satisfaisante en 2023/2024.

Enfin, la transition managériale chez Solpom s'est déroulée avec succès, grâce à une passation de relais entre l'ancien et le nouveau directeur.

Sur le plan des matières premières, Pom'Alliance a collecté 273 134 tonnes de pommes de terre entre le 1<sup>er</sup> juillet 2023 et le 30 juin 2024. Du côté de Pomuni, les chiffres s'élèvent à 31 547 tonnes. La filiale de NatUp réalise une année positive malgré un contexte délicat et tire son épingle du jeu grâce à des stocks permettant de répondre à une demande croissante, notamment vers l'export. Une pierre importante au modèle résilient de la coopérative !

# 417K

**tonnes de légumes collectées en 2023/2024**  
(pommes de terre, betteraves, carottes...)

# 283

**millions d'euros de chiffre d'affaires pour le pôle légumes,**  
+ 30 M€ en un an

# LA PERSPECTIVE D'UNE NOUVELLE USINE À LUNERAY

Lunor se développe pour conquérir de nouveaux marchés, satisfaire les attentes des consommateurs et s'adapter aux enjeux économiques de l'entreprise. Une nouvelle usine verra le jour prochainement entièrement dédiée à la production de pommes de terre pasteurisées.

NatUp investit pour sa filière pommes de terre ! Une nouvelle usine accolée à la structure historique de Lunor commencera à sortir de terre dans les prochains mois, à l'issue d'une campagne de fouilles archéologiques de six mois minimum. Ce site, d'une capacité de 20 000 tonnes de pommes de terre pasteurisées, produira des gammes variées d'aliments pour garantir un nouveau débouché local aux agriculteurs et mieux répondre aux besoins du marché et des consommateurs. Un projet essentiel qui fera de cette filiale un leader innovant, compétitif et créateur de valeur pour les adhérents et pour la coopérative.

#### Les objectifs :

- accroître les débouchés et les contrats avec les agriculteurs adhérents ;

- faire croître une filière pommes de terre 100% française, avec des produits de qualité, bons, pratiques et naturels ;
- minimiser la consommation énergétique et sécuriser son approvisionnement en faisant les bons choix technologiques (biométhane, photovoltaïque, biomasse) ;
- favoriser les achats matières au meilleur prix ;
- développer des produits innovants à plus forte valeur ajoutée pour Lunor et ses adhérents ;
- favoriser la sécurité grâce à l'automatisation des tâches les plus pénibles ;
- soutenir le tissu économique local et l'emploi avec la création d'une trentaine de postes ;
- investir dans l'innovation pour rentabiliser les infrastructures.

## + 20 000 tonnes de pommes de terre pasteurisées

Cela s'ajoute aux 40 000 tonnes de capacité de l'usine existante, dédiée à la stérilisation. La pasteurisation, si elle réduit le temps de conservation, préserve le goût des aliments et leurs qualités naturelles. Cela offre la meilleure qualité des produits prêts à l'emploi.





# LE PÔLE FIBRES INNOVE POUR REBONDIR

NatUp a structuré les actions du pôle fibres afin de conquérir de nouveaux marchés. Des projets innovants et le renforcement de l'outil industriel ont été les priorités.

## DES MARCHÉS EN TENSION

Les marchés de l'automobile et du textile connaissent des difficultés importantes avec une baisse de la consommation, dans un contexte d'inflation. EcoTechnilin, Lemaitre Demeestere et la French filature en subissent les conséquences. Pour résister, le pôle fibres de NatUp innove et cherche de nouveaux débouchés.

NatUp Fibres a structuré, en 2023/2024, son développement autour de trois priorités majeures : faire perdurer des métiers et former les collaborateurs, la performance économique et la maîtrise de la dette nette. Cela a guidé la mise en place de chantiers stratégiques visant à consolider la compétitivité de la filiale tout en assurant la sécurité et l'engagement de ses équipes.

### AUTOMOBILE, SECTEUR EN DIFFICULTÉ

Malgré une baisse des immatriculations automobiles en Europe, conséquence de l'inflation, et une concurrence accrue avec les véhicules électriques chinois, EcoTechnilin porte le pôle fibres et a su tirer son épingle du jeu. Grâce à ses innovations et une stratégie commerciale proactive, la filiale a augmenté sa part de marché, notamment en proposant davantage de pièces par véhicule. Cette réussite souligne la progression de NatUp Fibres sur un marché en pleine mutation.

Après sept années d'exploitation, l'outil industriel en Pologne, à Tichy, atteint la saturation, avec un chiffre d'affaires de 7,8 millions d'euros. Pour répondre à la demande croissante et optimiser ses coûts, la décision a été prise d'ouvrir une nouvelle ligne, visant à augmenter le volume de production et à réduire les frais fixes. De belles perspectives !

### TROIS STRUCTURES ENGAGÉES POUR LE «MADE IN FRANCE»



EcoTechnilin



French filature



Lemaitre Demeestere

**8,5%**

de croissance  
sur une année  
pour l'ensemble du  
pôle fibres

**25M**

d'euros de chiffre  
d'affaires  
du pôle (EcoTechnilin,  
Lemaitre Demeestere,  
French filature)



Les infrastructures de la French filature, à Saint-Martin du Tilleul, dans l'Eure.

## EXPÉRIMENTER

En matière d'innovation, le projet de recherche NF Aureo, en partenariat avec le laboratoire URCOM et FRD - CODEM, financé par l'Ademe (AAP Graine 2019), qui visait à résoudre les problématiques d'odeurs et de composés organiques volatils (COV) dans l'automobile, est arrivé à son terme. Il a permis d'acquérir des compétences essentielles pour répondre aux futures réglementations. Par ailleurs, la filiale a déposé un projet dans le cadre de l'appel à projet France 2030, visant à réinventer les pièces intérieures automobiles en fibres naturelles. Ce projet structurant, soutenu financièrement par l'État, se déroulera au cours des trois prochaines années. Toujours dans l'idée de développer l'activité, EcoTechnilin a signé un contrat exclusif de production avec la société Capillum, qui propose un paillage horticole à base de cheveux et de laine.

## UN MARCHÉ DU TEXTILE EN MUTATION

Le marché français du vêtement connaît d'importantes difficultés, face à une concurrence massive. Cela contraint les entreprises du secteur à se restructurer et à revoir leurs ambitions. Dans la filature, NatUp Fibres a créé des partenariats



**Le pôle fibres de NatUp est confronté à des défis dans un contexte de baisse de la consommation automobile, de difficulté du marché textile et de prix élevé du lin. Les entreprises travaillent, innovent, pour conquérir de nouveaux marchés et s'adapter à ces évolutions. Nous accentuons la diversification.»**



**Karim Behloui**  
Directeur général  
de NatUp Fibres

# 16,5

**de taux de fréquence,**  
rapport entre nombre  
d'accidents du travail  
et exposition au risque

## LA SÉCURITÉ, UN IMPÉRATIF

La satisfaction des collaborateurs repose avant tout sur un environnement de travail sécurisant. NatUp Fibres a mobilisé l'ensemble de son management pour analyser et améliorer les conditions de sécurité au travail. Grâce à un suivi rigoureux, chaque salarié a participé à deux visites comportementales de sécurité (VCS), et un plan d'action de sécurisation incendie a été mis en œuvre. Ces efforts ont permis d'atteindre un taux de fréquence des accidents du travail en voie d'amélioration.

## INNOVER POUR REBONDIR

dans le prêt-à-porter et le linge de maison. Des opportunités ponctuelles s'ouvrent à l'international et des développements intéressants avec les maisons du luxe sont à l'étude.

La hausse des prix de la matière première a également poussé la filiale à se concentrer sur des marchés de niche et à faire preuve de prudence afin de limiter les risques. Les équipes du pôle misent également sur le chanvre, avec un nouveau produit, le premier fil 100 % chanvre français et un fil de lin dédié au tricotage.

Le contexte économique est également difficile pour le tissage. La filiale Lemaitre Demeestere a connu de profonds changements en 2023/2024, avec une réorganisation complète de son outil industriel. L'installation de nouveaux métiers à tisser plus performants et l'arrêt de technologies coûteuses en main-d'œuvre et en énergie, comme l'encollage, ont permis d'optimiser la production. L'ajout d'un ourdissage neuf, plus performant et flexible, a également renforcé l'efficacité de l'ensemble de la chaîne de production.

NatUp est engagée et soutient l'activité liée au lin, en dépit des défis complexes du marché, grâce à des stratégies innovantes, des équipes mobilisées, une gestion proactive et un accompagnement de proximité.

“ **C'est l'obsession de tous les acteurs de la chaîne de valeur de diminuer notre empreinte environnementale qui va permettre à tout le textile français de s'en sortir grâce à nos matières premières locales, à notre énergie décarbonée et au recyclage. N'arrêtons pas d'y croire, la résilience fait partie de notre ADN !** »



**Olivier Ducatillon**  
Directeur commercial textile - pôle fibres

## DES ÉVÉNEMENTS MARQUANTS



**Un nouveau partenariat d'EcoTechnilin avec BÜFA Composite Systems, un acteur majeur de l'industrie des composites.**



**La French Filature participait à la 4<sup>e</sup> édition du FENO, festival de l'excellence normande, organisé par la Région Normandie.**



**Lemaitre Demeestere et La French Filature au salon «Made in France première vision», les 27 et 28 mars au Carreau du Temple, à Paris.**



# LES JARDINERIES SE RÉINVENTENT

Douceur en hiver, pluie en continue... l'année météorologique n'a pas été favorable à la vente en jardinerie. Les 24 magasins Gamm vert de NatUp se réorganisent, pour toujours plus de services.

## RÉSISTER À UNE MÉTÉO CAPRICIEUSE

L'année de Dépréaux, filiale de NatUp en charge de l'enseigne Gamm vert, a été marquée par les conditions météorologiques difficiles. Les 24 magasins sous franchise ont fait face à la pluie continue, à la douceur hivernale et à la complexité des activités d'extérieur. Malgré cela, NatUp rénove des magasins et structure son offre.

L'année 2023/2024 a été marquée par une saison particulièrement perturbante pour le commerce, nécessitant de la part de NatUp et sa filiale Dépréaux, en charge des magasins sous franchise Gamm vert, une réactivité et une agilité constantes. Entre une météo imprévisible – sans hiver ni printemps – et une conjoncture économique difficile, la consommation a montré des signes de baisse ou de modification, tout en subissant la flambée des coûts, notamment énergétiques.

Ce contexte complexe a nécessité une adaptation et de rester flexible pour saisir les opportunités malgré ces aléas. Face à ces défis, les équipes ont mis en place un travail rigoureux sur le pilotage de la performance, tout en réinventant

l'offre pour suivre les tendances de consommation et mieux répondre aux attentes des clients. L'objectif est également de devenir moins dépendant des conditions météorologiques en proposant des services plus développés et mieux adaptés à ces nouvelles réalités.

### OPTIMISATION DU PARC DE MAGASINS

Cette stratégie s'est accompagnée d'une optimisation du parc de magasins. Le transfert du magasin de Bréval vers Longnes, en octobre 2023, s'inscrit pleinement dans cette démarche. Ce nouveau site éco-responsable se distingue par son installation photovoltaïque couvrant 150 m<sup>2</sup>, un parking innovant en coquillages perméables, et une

**34M**  
d'euros de chiffre  
d'affaires

**180**  
salariés répartis, en  
2023/2024, dans  
24 magasins

“ Dans un contexte complexe, notre priorité est de rester agiles et réactifs. Nous faisons évoluer le modèle, pour être moins ‘météo-dépendants’ afin de répondre toujours mieux aux nouveaux besoins et usages de nos clients. La proximité et l'expertise restent nos priorités ! »



**Catherine Calatayud**  
Directrice de Dépréaux -  
Gamm vert de NatUp

17 octobre 2023, inauguration du magasin Gamm vert de Longnes, avec les équipes de salariés, les élus locaux et les représentants de NatUp.



## Un nouveau magasin à Longnes, près de Bréval (78)

Le nouveau site de Longnes, avec une surface de vente totale de plus de 2 000 m<sup>2</sup>, dont 870 m<sup>2</sup> en intérieur et 1 200 m<sup>2</sup> de pépinière sous auvent, a été inauguré le 17 octobre 2023. Le site doit pouvoir doubler les performances de l'ancien magasin de Bréval à court terme et recevoir jusqu'à 50 000 visiteurs par an dans les meilleures conditions. Véritable pilier de la vie locale, ce nouvel espace met à l'honneur le jardin, le végétal et l'animalerie, cœur de métier de NatUp.

cuve de récupération d'eaux pluviales de 100 000 litres, permettant de couvrir 100 % des besoins en arrosage. L'ensemble de l'éclairage est en LED, avec des dispositifs automatisés pour limiter la consommation d'énergie, et le bâtiment est équipé de six bornes de recharge pour véhicules électriques, soulignant l'engagement de NatUp en faveur de la durabilité.

En parallèle, la fusion du magasin de Sainte-Marie-des-Champs avec celui d'Yvetot, en avril 2024, a permis de revisiter l'offre et d'améliorer l'expérience client. Le nouveau magasin Eleveurs de la Charentonne s'étend sur 300 m<sup>2</sup>, offrant une meilleure intégration des équipes et un accompagnement plus fluide pour les clients. Une optimisation au service des enseignes du groupe.

### ANTICIPER ET SE RÉINVENTER

Dans un environnement où ce qui était vrai hier ne l'est plus aujourd'hui, NatUp fait preuve d'une capacité de réinvention constante. Que ce soit à travers l'adaptation de son offre, la réorganisation de ses magasins, ou la prise en compte des nouvelles attentes du marché, l'entreprise continue d'innover pour relever les défis économiques et climatiques, tout en offrant des solutions durables et pertinentes à ses adhérents et clients.



Inauguration des magasins Gamm vert, rénové, et Eleveurs de la Charentonne, à Sainte-Marie-des-Champs, près d'Yvetot. Avec une surface de vente totale de 3 800 m<sup>2</sup>, dont 940 m<sup>2</sup> de pépinière.



Reportage à voir sur [natup.coop](https://natup.coop)

## NOUVELLE COMMUNICATION



NatUp a renforcé la présence des experts Gamm vert sur les réseaux sociaux. Objectifs, proposer des contenus variés, mettre en avant la valeur ajoutée des spécialistes des 24 magasins et fidéliser les clients. Sur Instagram, une page a vu le jour, «Graine d'experts», visant à proposer des conseils jardin, des astuces pour le potager ou les productions faites à la maison. «Les conseils de Fabienne» sont des vidéos diffusées régulièrement.

Rejoignez [@graine\\_dexperts](https://www.instagram.com/graine_dexperts) !



# DES RÉSULTATS SOLIDES

Résultats du groupe, excédents bruts d'exploitation, redistribution, dettes et fonds propres, faisons le tour des chiffres financiers.

# RAPPORT FINANCIER

## LE GROUPE au 30 juin 2024

Le chiffre d'affaires de NatUp s'établit à 1,29 milliard d'euros au 30 juin 2024, retrouvant des niveaux habituels après le pic causé par la hausse des matières premières. Grâce à des investissements ciblés et une maîtrise de la dette nette, le groupe poursuit sa stratégie de performance et de compétitivité. Le résultat démontre la pertinence du modèle diversifié.

**1 292 M**

d'euros de chiffre d'affaires pour le Groupe NatUp

**30 M**

d'euros d'investissements opérationnels et industriels

Légumes, distribution et fibres : 44%  
Agriculture : 56%  
Lignières Chatelain, Alvimare, Breteuil sur Iton, Simarex (postes d'agrèages).

**22,1 M**

d'euros de résultat net consolidé et 15 M€ si l'on retire les impacts exceptionnels ou non-récurrents

**47M**

d'excédent brut d'exploitation

Les diversifications représentent 22 M€ de ce résultat (46%).

### COMPTE DE RÉSULTAT

en K. euros	JUIN 2024	JUIN 2023
Chiffre d'affaires net	<b>1 291 753</b>	1 607 526
Autres produits d'exploitation	<b>12 582</b>	12 349
Produits d'exploitation	<b>1 304 334</b>	1 619 875
Achats consommés	<b>-980 156</b>	-1 306 104
Charges externes et autres charges d'exploitation	<b>-167 508</b>	-157 765
Impôts, taxes et versements assimilés	<b>-5 925</b>	-5 942
Charges de personnel	<b>-95 731</b>	-92 955
Dotations aux amortissements des écarts d'acquisition	<b>-1 391</b>	-1 752
Dotations aux amortissements et provisions	<b>-37 561</b>	-38 061
Charges d'exploitation	<b>-1 288 272</b>	-1 602 579
(I) Résultat d'exploitation	<b>16 062</b>	17 296
Produits financiers	<b>19 229</b>	15 520
Charges financières	<b>-9 547</b>	-8 185
(II) Résultat financier	<b>9 681</b>	7 335
(I+II) Résultat courant	<b>25 743</b>	24 631
Résultat exceptionnel	<b>-1 404</b>	-1 902
Impôts sur les bénéfices	<b>-2 115</b>	-2 102
Résultat net des sociétés intégrées	<b>22 225</b>	20 627
Quote-part du résultat des sociétés mises en équivalence	<b>-151</b>	141
Résultat net consolidé	<b>22 074</b>	20 768
Intérêts minoritaires	<b>-619</b>	-740
Résultat net part du groupe	<b>21 455</b>	21 508

“ Les résultats sont bons, après deux années très particulières, tirées par l'activité légumes et avec un pôle distribution qui subit un contexte délicat. Cela démontre la pertinence du modèle diversifié. »



**Benoît Samain**  
Directeur financier

# BILAN DU GROUPE

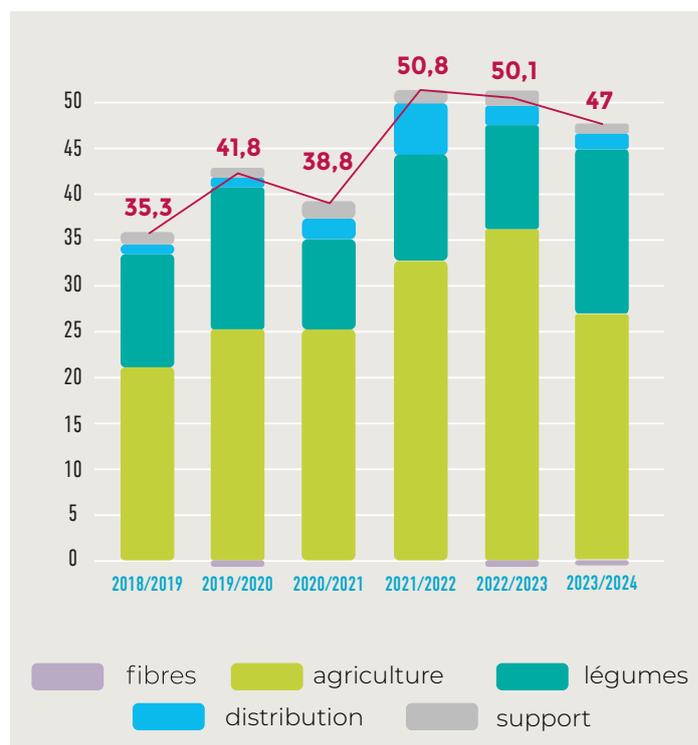
en K. euros

ACTIF	JUIN 2024	JUIN 2023
Écarts d'acquisition	82 420	79 090
Immobilisations incorporelles	8 990	10 801
Immobilisations corporelles	190 302	184 283
Immobilisations financières	51 383	65 307
Titres en équivalence	325	265
Actif immobilisé	333 420	339 746
Stocks et encours	147 090	137 952
Clients	128 545	142 217
Adhérents	74 132	83 888
Autres créances et comptes de régularisation	51 589	52 973
Disponibilités	17 274	12 212
Actif circulant et comptes de régularisation	418 630	429 242
<b>TOTAL DE L'ACTIF</b>	<b>752 050</b>	<b>768 988</b>

PASSIF	JUIN 2024	JUIN 2023
Capital social	27 078	26 137
Réserves consolidées	190 073	175 732
Résultat - part du groupe	21 455	21 508
Capitaux propres part du groupe	238 606	223 377
Intérêts hors groupe	18 385	12 669
Résultat hors groupe	619	-740
Intérêts minoritaires	19 004	11 929
Provisions pour risques et charges	17 084	23 164
Emprunts et dettes auprès des états de crédit	240 138	278 634
Emprunts et dettes financières divers	113	4 105
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	131 928	105 154
Dettes adhérents et comptes rattachés	51 225	47 256
Autres dettes et comptes de régularisation	53 951	75 369
Dettes et comptes de régularisation	477 355	510 518
<b>TOTAL DU PASSIF</b>	<b>752 050</b>	<b>768 988</b>

# EBE PAR PÔLE

en million d'euros



## LES EFFETS DE L'INFLATION

L'inflation générale s'est stabilisée, sans pour autant refluer. Cela s'est répercuté sur les prix du pôle distribution mais l'effet se fera pleinement ressentir en 2024/2025.

- + 2 M€ en électricité en un an** (13 M€ au total contre 5 M€ il y a trois ans),
- 45 M€ pour les transports globaux** (contre 35 M€ il y a trois ans),
- + 3% de masse salariale en un an** (effectif constant).

## EN AMONT, LA STABILITÉ

La récolte 2023 a été marquée par des volumes de blé orientés à la baisse à l'inverse du maïs qui connaît une belle performance. Les volumes s'établissent à **1 940 milliers de tonnes** contre 1 992 l'année précédente.

La baisse des prix des céréales et des engrais est néanmoins légèrement compensée par la hausse des prix des pommes de terre.

## UN PÔLE LÉGUMES PORTEUR

La 5<sup>e</sup> gamme a bénéficié d'une amélioration grâce à la baisse des coûts du gaz, tandis que la 1<sup>ère</sup> gamme a terminé l'année positivement dans un contexte de prix élevés des pommes de terre et de pénurie.

## DISTRIBUTION, FACE À LA PLUIE

Le pôle distribution a vu sa rentabilité s'améliorer au second semestre de l'exercice (prix de vente maintenant en phase avec l'inflation passée) mais est resté pénalisé par une consommation en berne en France mais aussi du fait de la météo.

## PÔLE FIBRES, SOUTENU PAR L'AUTOMOBILE

Son EBE reste négatif avec une difficulté à développer le commerce « Made In France » pour Lemaitre Demeestere et la French filature. La partie automobile porte le pôle, progressant en activité. Les prix élevés de la matière pénalisent toujours la rentabilité (marge brute).

# RAPPORT FINANCIER

## LE GROUPE

au 30 juin 2024

### FLUX DE TRÉSORERIE

en K euros	2024	2023
Marge Brute d'Autofinancement	<b>36,9</b>	45,5
Variation du BFR	<b>24,3</b>	41,7
<b>Flux opérationnel</b>	<b>61,2</b>	87,2
Investissements	<b>-33,6</b>	-29,9
Investissements financiers	<b>-0,4</b>	-0,3
Investissements financiers (-deposit)	<b>5,7</b>	5,5
Cession d'immobilisations	<b>22,5</b>	26,7
Variation du BFR d'investissement	<b>0</b>	0
Acquisitions & variations de périmètre	<b>-4,1</b>	-6,3
<b>Flux d'investissement</b>	<b>-9,9</b>	-4,2
Aug./Dim. du capital	<b>5,4</b>	0,8
Dividendes payés aux minoritaires	<b>-0,2</b>	-0,2
Ristournes bilan	<b>-7,9</b>	-6,5
Var. nette des dettes financières L&M T	<b>-35,2</b>	-21,8
<b>Flux de financement</b>	<b>-37,9</b>	-27,7
Trésorerie nette début période	<b>-105,6</b>	-161,2
Aug./Dim. de la trésorerie	<b>13,4</b>	55,2
Effet des écarts de taux de change	<b>0</b>	-0,1
Trésorerie des sociétés acquises	<b>0</b>	0,4
<b>Trésorerie nette fin de période</b>	<b>-92,2</b>	-105,7

## DETTE, EN BAISSÉ DE 43 M€

Les fonds propres, quasi fonds propres et provisions s'élèvent à 275 millions d'euros, en hausse de 12 M€, tandis que la dette nette a été réduite à 223 M€, soit une baisse de 43 M€. Une amélioration mais des stocks qui restent à des niveaux élevés, atteignant 147 M€, contre 138 M€ en 2023 et environ 80 M€ avant 2022, en raison notamment d'un report de céréales sur l'exercice suivant.

Une évolution positive du pôle légumes, première source de diversification du groupe NatUp, en 2013. Un processus qui porte ses fruits.



### CHIFFRE D'AFFAIRES PAR PÔLE

en million d'euros



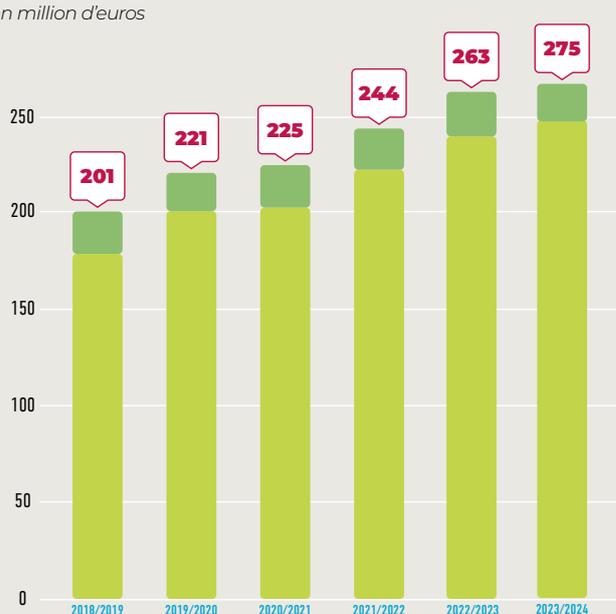
## DETTE NETTE

en million d'euros



## CAPITAUX PROPRES & PROVISIONS RISQUES/CHARGES

en million d'euros



Un pôle légumes en bonne santé, porteur d'avenir

« Malgré un contexte économique instable et des niveaux de stocks élevés, nous avons réussi à ramener la dette nette du groupe à son niveau d'avant la guerre en Ukraine. Cela reflète notre gestion rigoureuse et notre capacité à anticiper les fluctuations du marché. »



**Benoît Samain**  
Directeur financier

# RAPPORT FINANCIER

## LA COOPÉRATIVE

au 30 juin 2024

L'exercice 2023/2024 a été marqué par une baisse des volumes et des prix, entraînant un recul du chiffre d'affaires à 695 millions d'euros, avec un effet prix négatif de 200 millions d'euros. Malgré ce contexte défavorable, la coopérative a maintenu un résultat net de 15 millions d'euros, soutenu par des fonds propres solides de 216 millions d'euros.

### BILAN en K. euros

ACTIF	JUIN 2024	JUIN 2023
Immobilisations incorporelles nettes	3 894	5 055
Immobilisations corporelles nettes	67 815	64 969
Immobilisations financières nettes	71 581	78 000
Actif immobilisé	143 289	148 024
Stocks	76 828	76 038
Créances d'exploitation	54 457	58 577
Autres créances	164 661	185 928
Disponibilités	9 799	4 059
Charges constatées d'avance	4 884	2 056
Actif circulant	310 629	326 659
TOTAL ACTIF	453 918	474 683

PASSIF	JUIN 2024	JUIN 2023
Capital souscrit	27 078	26 137
Réserves	174 274	162 890
Résultat de l'exercice	14 965	19 028
Capitaux propres	216 317	208 055
Provisions pour risques et charges	10 508	11 702
Dettes financières	102 672	126 176
Dettes d'exploitation	72 770	67 711
Autres dettes	49 281	52 030
Produits constatés d'avance	2 371	9 008
Passif circulant	227 094	254 925
TOTAL PASSIF	453 918	474 683

### COMPTE DE RÉSULTAT en K. euros

	JUIN 2024	JUIN 2023
Chiffre d'affaires	695 003	963 137
Autres produits d'exploitation	10 313	9 480
Produits d'exploitation	705 316	972 618
Achats consommés	-588 805	-850 878
Charges externes et autres charges d'exploitation	-59 643	-57 458
Impôts, taxes et versements assimilés	-977	-1 427
Charges de personnel	-33 045	-32 294
Dotations aux amortissements et provisions	-14 491	-14 808
Charges d'exploitation	-696 962	-956 865
(I) Résultat d'exploitation	8 354	15 753
Produits financiers	12 545	8 742
Charges financières	-6 075	-3 849
(II) Résultat financier	6 470	4 894
(I+II) Résultat courant	14 824	20 647
Résultat exceptionnel	764	408
Participation et IS	-623	-2 027
Résultat net de l'exercice	14 965	19 028

### LE CHIFFRE D'AFFAIRES DE LA COOPÉRATIVE

695 millions d'euros avec cette année la conséquence de la baisse des prix des céréales et des engrais, au moins 200 millions d'euros de ressources retranchées (140 millions de moins pour les céréales, 60 millions pour les engrais...).

### SECTION LÉGUMES

19,1 millions d'euros de chiffre d'affaires (contre 16,1 l'année précédente), avec un tonnage qui passe cette année de 67 kT à 62 kT.

### SECTION BOVINE

76,1 millions d'euros de chiffre d'affaires (79,5 M€ en 2022/2023) par un effet prix plus que volume.

### SECTION OVINE

3,1 millions d'euros de chiffre d'affaires.

### LE RÉSULTAT FINANCIER

En s'établissant à 6,5 millions d'euros, il contribue significativement au résultat net, malgré l'impact de la hausse des taux sur les besoins court terme qui sont répercutés sur les créances dues et sur les comptes courants vers les filiales du Groupe. De nouveau, ce résultat intègre une remontée de dividendes de 1,1 millions d'euros issues des diversifications du Groupe.

### LES INVESTISSEMENTS

12 millions d'euros.

# COOPÉRATIVE À RETENIR

**695 M€**

de chiffre d'affaires  
de la coopérative

**15 M€**

de résultat  
net

**6,5 M€**

**de redistribution aux adhérents**

seront proposés à l'assemblée générale, sous forme de ristournes et d'intérêts aux parts sociales auxquels s'ajouteront 0,8 M€ de redistribution de dividendes (soit un rendement pour les parts associés coopérateurs de 6,5% et de 8,5% pour les associés non-coopérateurs).

**216 M€**

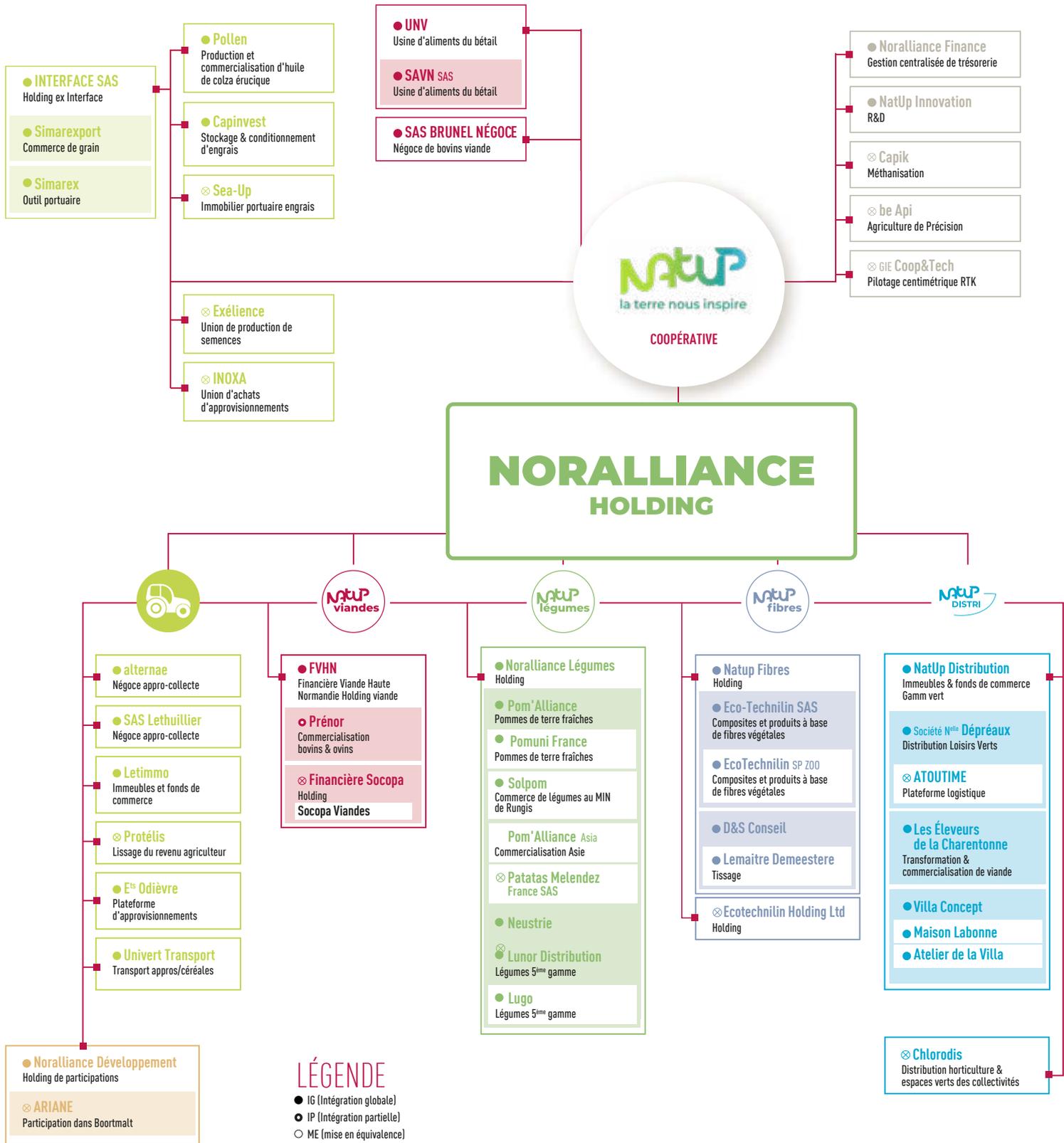
de fonds propres,  
véritable capacité  
d'investissement

**17,8 M€**

**d'excédent brut  
d'exploitation** (2,6 %  
du chiffre d'affaires),  
26,5 M€ en 2022/23.

# RAPPORT FINANCIER

## ORGANIGRAMME JURIDIQUE





# L'HUMAIN ET L'ENVIRONNEMENT

Au-delà des performances financières, NatUp a, par sa nature coopérative, une vocation humaine et environnementale. Découvrez les chiffres.

# NOTRE ENGAGEMENT

## POUR LES COLLABORATEURS

NatUp place la sécurité et le développement de ses collaborateurs au cœur de ses priorités. À travers le projet d'entreprise #Inspire, le groupe s'engage à offrir des conditions de travail sécurisées et à accompagner ses employés dans leur épanouissement et leur adaptation face aux transformations du secteur. Cet engagement se traduit notamment par des programmes de formation réguliers, permettant aux équipes d'approfondir leurs compétences et connaissances.

### ENJEUX

- Améliorer les conditions de travail & diminuer l'accidentologie
- Faire grandir et fidéliser nos collaborateurs & motiver et cultiver leur performance
- Accompagner les évolutions économiques, technologiques et sociales
- Attirer de nouveaux collaborateurs
- Porter des valeurs et développer une culture groupe en sensibilisant à la culture coopérative

INDICATEUR	VALEUR N	Valeur N-1	Valeur N-2	MÉTHODE DE CALCUL	PÉRIMÈTRE & COMMENTAIRES
<b>GARANTIR LA SÉCURITÉ AU TRAVAIL</b>					
<b>Taux de fréquence 2 - groupe</b>	<b>43,7</b>	50,2	37,6	Rapport entre le nombre d'accidents avec et sans arrêt(s) et le nombre d'heures travaillées x 1 000 000	Groupe
<b>Nombre de VCS* réalisées</b>	<b>979</b>	914	717	Nombre de rapports émis suite à la réalisation des visites comportementales de sécurité	Nombre de rapports émis suite à la réalisation des visites comportementales de sécurité sur la campagne 2023/2024 Périmètre : régions Nord, Sud, Est, Ouest, UNV, SAVN, Simarex, CaplInvest, plateforme Vieux-Manoir, Proxilabo, NatUp Fibres, NatUp Légumes.
<b>DÉVELOPPER LES COMPÉTENCES DES COLLABORATEURS</b>					
<b>Nombre moyen d'heures de formation par salarié</b>	<b>23,06</b>	28,88	22,90	Nombre d'heures de formation divisé par le nombre de salariés de l'entité	UES année civile 2024 Changement de périmètre : Alternae, CaplInvest, SND, Natup, UNV, SAVN, Simarex, Univert Transports
<b>% de la rémunération brute consacrée à la formation</b>	<b>2,6%</b>	3,5%	2,9%	(montant consacré à la formation divisé par la masse salariale) x 100	UES année civile 2024 Changement de périmètre : Alternae, CaplInvest, SND, Natup, UNV, SAVN, Simarex, Univert Transports
<b>AGIR EN EMPLOYEUR RESPONSABLE &amp; PORTEUR DE VALEURS</b>					
<b>Candidatures spontanées</b>	<b>587</b>	475	447	Toute candidature spontanée parvenue au service recrutement	Année 2023/2024 / groupe
<b>Attractivité de l'entreprise</b>	<b>8,72</b>	8,53	10,57	Nombre moyen de candidatures reçues par annonce	Année 2023/2024 pour le groupe, y compris les emplois saisonniers.
<b>Alternants embauchés</b>	<b>10/27 soit 37 %</b>	16/32, soit 50 %	12/23 soit 57 %	Nombre d'alternants embauchés à l'issue de leur alternance en CDD ou CDI	Année 2023/2024 pour le groupe
<b>Index égalité professionnelle H/F</b>	<b>82%</b>	87%	88%	Sur 100 points, se calcule à partir de 5 indicateurs	UES & année civile 2024 1 - écart de rémunération femmes-hommes 2 - écart de répartition des augmentations individuelles 3 - écart de répartition des promotions 4 - nombre de salariés augmentées à leur retour de congé de maternité 5 - parité parmi les 10 plus hautes rémunérations
<b>Taux de recommandation des collaborateurs*</b>	<b>94%</b>	94%	94%	Enquête collaborateurs 2021	* Périmètre enquête 2021 : 700 collaborateurs couvrant 10 0% des collaborateurs de l'UES et l'ensemble des managers du groupe. L'enquête est réalisée tous les quatre ans.

# NOTRE ENGAGEMENT POUR LES ADHÉRENTS

NatUp accompagne ses adhérents dans un contexte agricole en pleine mutation, marqué par des attentes sociétales croissantes et un environnement économique concurrentiel. Le groupe s'engage à co-construire des solutions pragmatiques et durables avec les agriculteurs, en visant une triple performance : économique, écologique et sociétale. Grâce à son réseau de près de 100 conseillers, NatUp reste au plus près des exploitants pour les aider à s'adapter et gérer les risques.

## ENJEUX

- Améliorer la valorisation des productions des adhérents en développant des filières
- Gagner des parts de marché via de nouveaux débouchés ou marchés
- Maintenir notre compétitivité
- Actionner les opportunités de croissance
- Accompagner les évolutions économiques, technologiques et sociales
- Adopter des modes de production plus efficaces et durables

INDICATEUR	VALEUR N	VALEUR N-1	VALEUR N-2	MÉTHODE DE CALCUL	PÉRIMÈTRE & COMMENTAIRES
<b>SÉCURISER ET OPTIMISER DURABLEMENT LE REVENU DES AGRICULTEURS &amp; INNOVER POUR CRÉER DE LA VALEUR</b>					
<b>Part des animaux intégrés en filières bovine et ovine</b>	<b>39%</b>	42%	47%	Proportion d'animaux engagés dans des contrats filières (cahier des charges avec engagement contractuel)	Source Service Production animale
<b>Nombre d'adhérents ayant souscrit à un contrat Protélis</b>	<b>195</b>	192	119		Source Protelis Service Productions végétales & animales
<b>ACCOMPAGNER LES AGRICULTEURS DANS LA TRANSFORMATION DES MODÈLES</b>					
<b>Surfaces en agriculture de précision</b>	<b>122 650 ha</b>	122 000 ha	91 200 ha	Dont 47 000 ha Farmstar et 70 000 ha be Api	
<b>Surfaces tracées par les outils de suivi des parcelles</b>	<b>191 267 ha</b>	177 922 ha	175 900 HA	Sommes des surfaces suivies avec Smag Farmer & Epiclés	Adhérents coop
<b>Nombre d'adhérents utilisateurs d'Inéa</b>	<b>1 270</b>	909	743		Adhérents coop
<b>Nombre d'agriculteurs connectés</b>	<b>1 638</b>	1 489	1 489	Utilisant régulièrement nos outils numériques (easycoop, pesée connectée, farmer, etc.)	Adhérents utilisateurs uniques moyens par mois en 2023/2024 sur easycoop
<b>Nombre d'adhérents engagés dans un contrat de suivi agro-écologique</b>	<b>1 938</b>	1 985	2 055	Nombre d'adhérents ayant un contrat Vertual au 30/06/2024	ERP NatUp

\*Avoine blanche et noire, ARKEOS - biscuit, Blé système U, Blé Label rouge, Blé minotier, blé dur normand & responsable, blé améliorant, sorgho, colza Érucique, Lentille, Lupin, Pois roquette, Orge boortmalt, Fleur de colza, blé, colza et orge ECO 2, EURAFRIQUE

# NOTRE ENGAGEMENT

## POUR LES CLIENTS

NatUp place la qualité et la sécurité alimentaire au cœur de sa relation avec ses clients. Cet engagement se construit d'abord avec les agriculteurs et adhérents, en leur proposant des cahiers des charges rigoureux, leur permettant de viser des certifications et labels garantissant la qualité de leurs produits. Parallèlement, NatUp co-construit ces cahiers des charges avec ses partenaires transformateurs, afin de répondre aux exigences du marché et aux attentes des consommateurs finaux. Un engagement de tous les instants !

## ENJEUX

- Satisfaire nos clients
- Assurer la qualité de nos produits et modes de fonctionnement
- Maintenir notre compétitivité
- Améliorer la valorisation des produits du groupe

INDICATEUR	VALEUR N	VALEUR N-1	VALEUR N-2	MÉTHODE DE CALCUL	PÉRIMÈTRE & COMMENTAIRES
<b>FOURNIR DES PRODUITS DE QUALITÉ À NOS CLIENTS ET NOS CONSOMMATEURS</b>					
<b>Entités certifiées en qualité, traçabilité ou sécurité alimentaire</b>	<b>70%</b>	70%	70%	Nombre d'entités certifiées divisé par le nombre d'entités * 100	L'ensemble des entités concernées par les produits alimentaires (et aliments pour animaux) est d'ores et déjà certifié Sécurité alimentaire CSA-GTP (collecte, transport, sites coop et silo portuaire, négoce)
<b>CONTRIBUER À RENOUEUR LE DIALOGUE ET LA CONFIANCE</b>					
<b>Producteurs certifiés HVE ou Certification environnementale de niveau 2</b>	<b>330</b>	296	261	Nombre d'adhérents ayant obtenu la certification environnementale de niveau 2	au 30 juin 2024
<b>Producteurs engagés en agriculture biologique</b>	<b>252</b>	243	250	Collecte 12 000 tonnes (10 000 tonnes en N-1)	au 30 juin 2024
<b>Producteurs engagés en blé Label Rouge</b>	<b>172</b>	125	117		au 30 juin 2024
<b>Éleveurs engagés dans une démarche de filière</b>	<b>724</b>	684	624	Éleveurs en contrat avec la coopérative sur un cahier des charges de type label ou contrat aval spécifique (Label rouge, MBO, Lidl...)	au 30 juin 2024

# NOTRE ENGAGEMENT POUR LE TERRITOIRE

NatUp valorise les ressources naturelles et l'expertise de ses adhérents en développant une agriculture performante et innovante. Profondément attachée à son territoire, NatUp veille à préserver cette ressource essentielle pour les agriculteurs, en cultivant la nature avec respect. Ce lien fort, renforcé par le statut coopératif, s'appuie également sur une approche collective, en collaboration avec les acteurs économiques et territoriaux, au service des Hommes et de l'environnement.

## ENJEUX

- Développer l'économie locale & valoriser les produits locaux
- Préservation des ressources naturelles et garantir la sécurité et la santé de nos adhérents
- Répondre aux besoins des consommateurs
- Diminuer l'impact des activités agricoles sur le territoire
- Contribuer à la démarche d'économie circulaire
- Diminuer l'impact de nos activités agricoles et industrielles sur le réchauffement climatique

INDICATEUR	VALEUR N	VALEUR N-1	VALEUR N-2	MÉTHODE DE CALCUL	PÉRIMÈTRE & COMMENTAIRES
<b>AVOIR UN IMPACT SUR L'ÉCONOMIE DU TERRITOIRE</b>					
<b>% de collaborateurs vivant sur le territoire de la coopérative*</b>	<b>69%</b>	68%	69%	Résidence des collaborateurs sur les 8 départements de l'activité de la coop	Groupe *Huit départements sur lesquels la coopérative agit.
<b>Part des implantations en zone ultra-rurale*</b>	<b>64%</b>	64%	66%	*Sites NatUp dans les communes de moins de 2 000 habitants	Groupe
<b>Magasins de proximité Gamm vert et Éleveurs de la Charentonne</b>	<b>60</b>	61	58	Gamm vert et «Les Éleveurs de la Charentonne»	Groupe
<b>DÉVELOPPER DES PRATIQUES À HAUTE VALEUR ENVIRONNEMENTALE</b>					
<b>Nombre d'adhérents certifiés HVE ou CE2</b>	<b>330</b>	296	261	Nombre d'adhérents ayant obtenu la certification environnementale de niveau 2	Coopérative
<b>Agriculteurs formés au Certiphyto* par campagne</b>	<b>427</b>	594	413	Nbre d'agriculteurs ayant suivi la formation	Adhérents à la coopérative *certificat attestant de connaissances suffisantes pour utiliser les produits phytosanitaires en sécurité et en réduire leur usage.
<b>Progression du nombre de Certificats d'Economie de Produits Phytosanitaires (CEPP*)</b>	<b>+ 17% 126 008 (2023) "</b>	+54 % 107 126 (2022)	+34% 49 537 (2021)	Nombre de CEPP obtenus et déclarés à l'administration sur l'année civile (28014 CEPP pour 2018).	Lié à la vente de produits phytopharmaceutiques de Natup * CEPP : obligations pour chaque entité commercialisant des produits phytosanitaires de contribuer chez ses clients à des réductions de consommation de produits phytosanitaires. Chaque action spécifique de réduction correspond à un nombre de CEPP fixé par l'administration.
<b>OPTIMISER LA GESTION DES DÉCHETS</b>					
<b>Tonnage d'emballages plastiques agricoles collectés et recyclés</b>	<b>779 T</b>	708 T	534 T	Quantité d'emballages collectés sur les sites Natup et valorisés via la filière ADIVALOR. Tonnage au 31/08/2022. Une opération est en cours à l'heure du bouclage.	Livraisons des adhérents à la coopérative d'emballages Vides de Produits Phytosanitaires (EVPP), big bag d'engrais et de semences, ficelles agricoles, filets, films d'enrubannage, bâches à ensilage, sacs papier de semences.
<b>AGIR POUR RÉDUIRE NOTRE EMPREINTE CARBONE</b>					
<b>Tonnage d'issues de céréales en méthanisation</b>	<b>3 800T</b>	3033 T	2134T		
<b>Adhérents primables pour les pratiques bas carbone</b>	<b>549</b>	526	219*	*sur une année 2022 incomplète adhérents éligibles selon SAIPOL	Coopérative
<b>Nombre d'éleveurs ayant réalisé un diagnostic CAP2ER</b>	<b>99</b>	127	127	Nombre de diagnostics réalisés dans l'année	Coopérative

# METTRE EN LUMIÈRE LES ADHÉRENTS ET LES COLLABORATEURS

NatUp a initié une nouvelle stratégie de communication au cours de l'année, misant sur l'ouverture, la mise en valeur de l'humain, la différenciation et la proactivité, afin de renforcer l'image positive de la coopérative et de ses nombreuses activités. Dans la presse, sur son site internet, sur les réseaux sociaux, le groupe se développe.

*ouverture*



## 12 000

**abonnés sur LinkedIn, le réseau social professionnel**

NatUp a renforcé, au printemps, sa présence sur les réseaux sociaux en développant un compte sur Instagram, sur Facebook et en relaçant le compte sur X.

**Des retombées presse croissantes.**



*incarnation*

## DES VISAGES

**NatUp met en avant ses agriculteurs et éleveurs adhérents**, dans des reportages ou des témoignages, en vidéo, en podcast.

La coopérative valorise **ses collaborateurs** et leurs talents. **Montrons ceux qui font NatUp !**



**La marque «Fraichement bon» de Lunor** met en avant les producteurs, notamment de pommes de terre. Sur Instagram, les recettes sont mises en avant, avec succès, **plus de 10 000 abonnés.**



Toutes nos vidéos sur  
natup.coop et Youtube

## différenciation



### LES + DE NATUP

L'expertise humaine, les offres, les services mais aussi son histoire... NatUp met en avant sa valeur ajoutée sur l'ensemble de ses supports.

10 épisodes du podcast «Au micro», valorisant l'actualité agronomique, agroécologique et des agrofournitures.

## proximité

Dans le cadre de sa marque employeur, NatUp valorise les événements de recrutement, les offres d'emploi, ses valeurs, avec un réseau d'ambassadeurs.

**1640**

adhérents uniques sur l'extranet qui leur est dédié (en moyenne par mois)

**17**

newsletters dédiées à l'information technique  
2 400 destinataires  
50% de lecteurs

**Objectif :**  
promouvoir l'agriculture et les valeurs coopératives auprès du plus grand nombre

NatUp au quotidien dans votre poche !



# PARTICIPER À LA VIE DU TERRITOIRE

Tout au long de l'année, NatUp et ses équipes participent ou proposent des animations, des événements, des festivals. L'occasion de rencontrer les adhérents, de futurs collaborateurs ou de renforcer la cohésion au sein de la coopérative.



## RÉUNIS !

Les assemblées de section du mois de novembre sont chaque année l'occasion de se réunir, dresser le bilan et les perspectives.



Au coeur de l'étable



Journée de la méthanisation



«Rencontres agros»

## DES ÉVÉNEMENTS TECHNIQUES

Des événements en région destinés aux adhérents, pour découvrir techniques et innovations.

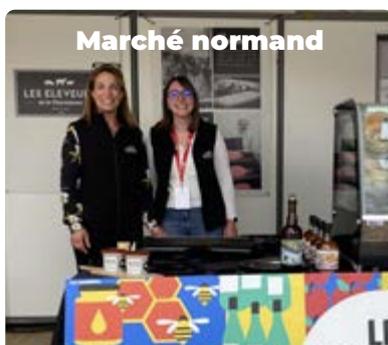


## POPULAIRES

NatUp participe à des événements au plus près de ses adhérents ou de ses clients. Ici, de gauche à droite, le comice de Forge-les-Eaux, le Mécalive, en mai, ou encore le festival Agricult'Eure en folie.



Salon lin techtextil



Marché normand



Jumping de Voise

## DES SALONS

Le pôle fibres, Les Eleveurs de la Charentonne ou le pôle alimentation équine interviennent dans des événements professionnels ou grand public.



## CULTIVER UN ESPRIT

De nombreux événements internes permettent de diffuser et entretenir la culture de la coopérative, les job datings, les moments d'intégration, les réunions internes, les instants plus festifs et conviviaux.



## DE NOUVELLES PERSPECTIVES

Tour d'horizon de ce qui attend le groupe NatUp en 2024/2025



Une belle édition du Mois vachement vitaminé, à destination des éleveurs

**Assemblée générale en forme de passation entre Patrick Aps et Laurent Lemarchand, à la direction générale de NatUp**



**Une moisson décevante, en qualité et en quantité sur tout le territoire.**



Un nouveau directeur général de Lunor, Bruno Mauduyt

Nouvel outil de suivi d'activité sur l'extranet adhérent



Semis des cultures d'hiver (blé, orge, colza, lin d'hiver)

**-20% de rendements en moyenne**



**Salon Potato Europe, dans l'Aisne, avec Pom'Alliance et Lunor**

Nouvelle usine de transformation de légumes à Luneray, suite des fouilles archéologiques

Développement de nouvelles gammes de produits



Rencontres agros et groupes Explor'



Journée des coopérActeurs



Le nouveau siège de NatUp poursuit sa construction

Nouvelle offre de services dédiée à la fertilité des sols

Protection contre les maladies et ravageurs

En route vers les Terres de Jim, en septembre

Assemblée générale d'Exelience, union de semences de NatUp

Semis des cultures de printemps (maïs, orge, pois, lin, pommes de terre et betteraves)



25 ans «Les Eleveurs de la Charentonne»

Restructuration du parc de magasins Gamm vert

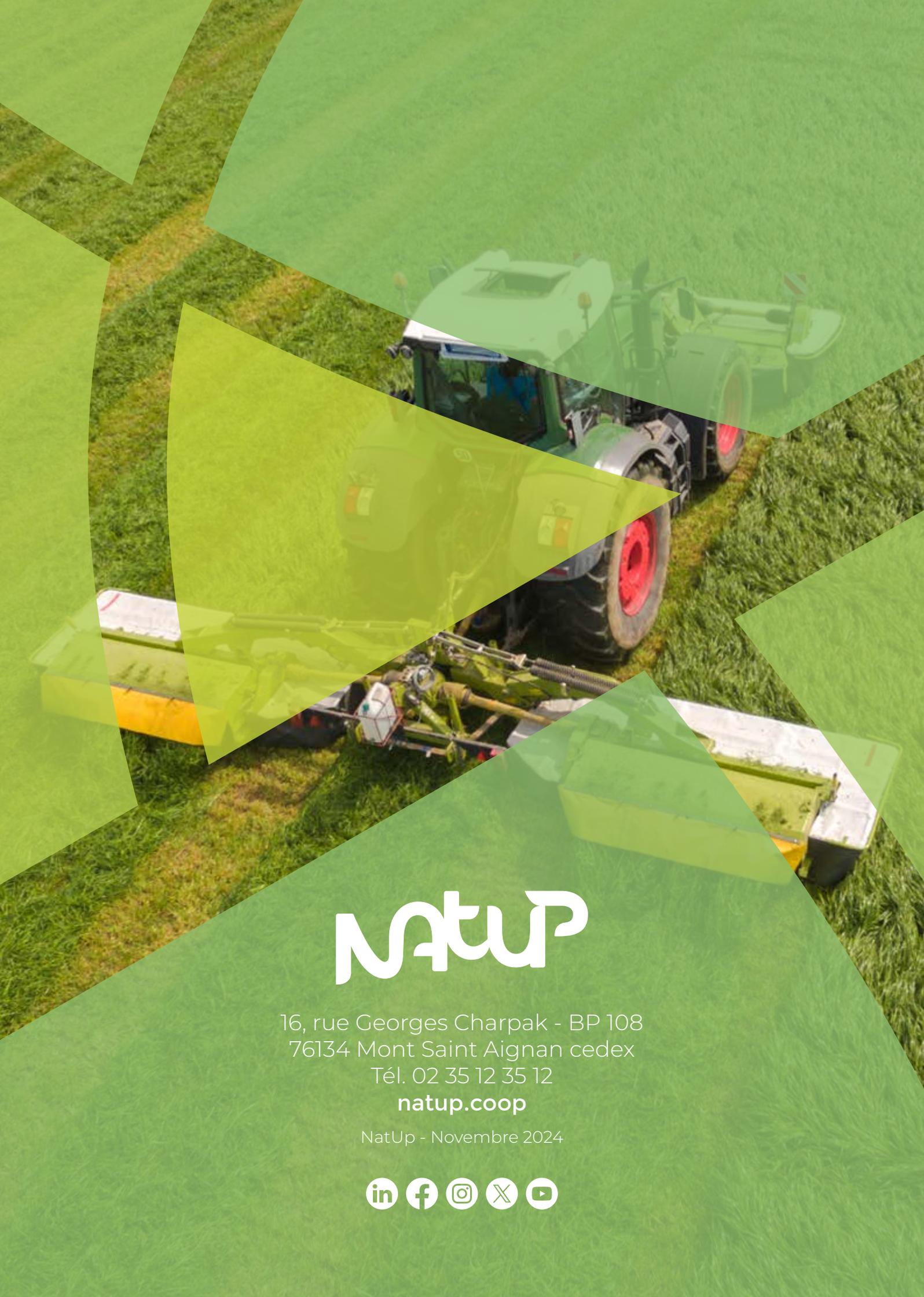
Start&Co, l'accueil des 150 nouveaux collaborateurs du groupe,  
le 17 septembre 2024, à Rouen.



UNE ÉQUIPE



UN ESPRIT



# NatUp

16, rue Georges Charpak - BP 108  
76134 Mont Saint Aignan cedex  
Tél. 02 35 12 35 12

[natup.coop](https://natup.coop)

NatUp - Novembre 2024

