

RAPPORT D'ACTIVITÉ 23/24



Bilan de l'année écoulée,

QUELLES PERSPECTIVES ET DÉFIS POUR L'AVENIR ?

Retour sur la campagne 2023/2024... qu'en avez-vous pensé ?

Laurent Bué : « L'année 2023 a été plutôt positive en termes de rendement, avec des moissons qui se sont globalement bien déroulées. Nous avons obtenu des rendements de 92 quintaux par hectare en blé et 85 quintaux par hectare en orge, des chiffres au-dessus de la moyenne décennale. »

Joël Ratel : « C'est vrai que les rendements ont été au rendez-vous, même s'il ne faut pas oublier que la qualité a été plus hétérogène cette année. La moisson s'est déroulée en deux phases : une première avec des conditions assez favorables, mais une deuxième perturbée par les intempéries. Cette deuxième partie a vu des dégradations, notamment en termes de poids spécifique et d'indice Hagberg, ce qui a compliqué les choses. »

Laurent Bué : « Ce qui est intéressant, c'est que malgré ces aléas, nous avons réussi à maintenir un bon niveau d'exportation. Avec plus de 2 millions de tonnes expédiées depuis Dunkerque, c'est une belle performance. »

Joël Ratel : « Oui, nous avons atteint un total de 1 610 000 tonnes de blé et 458 000 tonnes d'orge. C'est effectivement un bon chiffre, surtout quand on considère les défis auxquels nous avons dû faire face. La Chine a été un marché clé cette année, absorbant une grande partie de notre blé, et pas seulement du blé fourrager comme l'année précédente, mais du blé de qualité meunière, ce qui est très encourageant. »



Laurent Bué : « La Chine, oui, mais nous avons aussi continué à travailler sur d'autres marchés, comme l'Algérie et le Maroc, même si le marché algérien est devenu plus difficile à pénétrer en raison de leur nouveau cahier des charges, qui favorise les blés de la mer Noire. »

Joël Ratel : « Exactement. L'Algérie était autrefois notre principal client, mais les blés russes et ukrainiens, malgré le conflit en cours, ont pris leur place sur ce marché. Cela nous oblige à renforcer notre présence sur des marchés comme l'Égypte, où nous avons pu répondre efficacement aux appels d'offres grâce à notre capacité à fournir du blé de qualité à un bon prix. »



Laurent Bué

Président de Nord Céréales

REGARDS CROISÉS

Laurent Bué : « L'Égypte a toujours été un marché stratégique pour nous, et il est essentiel de continuer à y être présent. Notre capacité à charger de gros bateaux, comme les Panamax, à partir de Dunkerque, nous donne un avantage compétitif sur lequel nous devons capitaliser. »

Joël Ratel : « Absolument, et c'est aussi grâce à cette capacité que nous avons pu maintenir nos exportations vers la Chine, qui a représenté une grande partie de notre volume cette année. Les ports avec moins de profondeur d'eau, comme ceux utilisés pour l'Algérie et le Maroc, n'ont pas pu absorber ce volume, ce qui a renforcé notre position. »

Joël Ratel

Directeur général



Votre point de vue sur la situation actuelle

Laurent Bué : « En 2024, nous faisons face à une situation beaucoup plus préoccupante. Les conditions météorologiques ont été particulièrement défavorables, avec des pertes de rendement estimées entre 25 et 30 % par rapport à 2023. C'est une baisse très significative, d'autant plus que la qualité est aussi en berne. »

Joël Ratel : « Oui, 2024 est une année extrêmement difficile. Nous n'avons jamais connu de telles pertes en termes de rendement et de qualité. Les concurrents russes, qui offrent un blé à un prix inférieur de 20 dollars par tonne, ajoutent à nos difficultés. Cela impacte directement notre compétitivité sur les marchés internationaux. »

Laurent Bué : « Face à cela, il est crucial de diversifier nos marchés, de trouver de nouveaux débouchés et de maintenir la qualité. Nous devons aussi réduire nos coûts pour maintenir notre compétitivité, mais cela ne sera pas suffisant. Il faudra également explorer d'autres pistes, peut-être même l'importation de nouveaux types de produits. »

Joël Ratel : « Effectivement, la diversification est la clé. Nous travaillons actuellement sur des pistes pour développer des marchés d'importation, mais c'est un projet à long terme qui nécessite une acceptation par tous les acteurs de la filière. Il est essentiel que nous soyons prêts à nous adapter rapidement à ces nouvelles opportunités, surtout si les conditions climatiques et les marchés restent aussi volatils. »

Laurent Bué : « C'est là que l'adaptation devient vitale. Nous devons être capables de réagir rapidement aux conditions changeantes. Cela passe par des investissements continus dans nos infrastructures, comme le nouveau silo qui sera opérationnel début 2025, et par le renforcement de notre capacité à gérer à la fois l'exportation et l'importation. »

Joël Ratel : « Notre capacité à adapter nos infrastructures est un avantage majeur. Le virage que nous avons pris en 2017-2018 pour développer l'importation doit être accentué. Nous ne pouvons pas nous permettre de dépendre uniquement de l'exportation, surtout dans un contexte aussi incertain. Cette polyvalence sera cruciale pour notre survie à long terme. »

Vos conseils pour l'avenir ?

Laurent Bué : « En ce qui concerne les agriculteurs, il est impératif de continuer à investir dans la qualité. Cela passe par une meilleure adaptation des variétés de blé aux conditions climatiques changeantes. Nous devons également diversifier nos assolements pour éviter les monocultures, qui peuvent être dangereuses à long terme. »

Joël Ratel : « Je suis totalement d'accord. Nous devons nous concentrer sur des variétés plus résistantes aux aléas climatiques et aux maladies, surtout avec les restrictions actuelles sur les produits de protection des plantes. Il est également crucial de perfectionner nos techniques de désherbage, particulièrement pour les années où les conditions climatiques rendent les traitements difficiles. »

Laurent Bué : « C'est là que l'agronomie doit jouer un rôle plus important. Nous devons nous rappeler des pratiques de rotation des cultures de nos grands-parents, qui garantissaient une meilleure santé des sols. La tentation de se tourner vers des cultures plus lucratives à court terme, comme la pomme de terre, est forte, mais à long terme, cela pourrait être désastreux. »

Joël Ratel : « Absolument. Il est essentiel de maintenir une diversité des cultures pour assurer la résilience de nos exploitations. Et en même temps, nous devons continuer à soutenir Nord Céréales en tant qu'outil stratégique, capable de répondre à ces défis en offrant des solutions à la fois pour l'exportation et l'importation. »

Laurent Bué : « Nord Céréales est un atout précieux pour toute la filière. Nos investissements, notamment dans le nouveau silo, doivent nous permettre de rester compétitifs et de répondre aux exigences des marchés mondiaux. Mais cela ne peut se faire sans l'engagement de tous les acteurs, des agriculteurs aux coopératives, en passant par les organismes stockeurs. »

Joël Ratel : « C'est pourquoi il est essentiel que tout le monde comprenne l'importance de cet outil. Nous ne devons pas nous concentrer uniquement sur l'exportation ou l'importation, mais être prêts à évoluer en fonction des besoins du marché. C'est cette flexibilité qui nous permettra de surmonter les défis à venir. »



Le mot de la fin...



« Nos collaborateurs sont en effet au cœur de notre réussite. Leur capacité à s'adapter et à innover est un atout inestimable. Je suis fier de l'engagement dont ils font preuve, et je suis certain que, grâce à eux, Nord Céréales continuera de prospérer malgré les difficultés actuelles. »

Joël Ratel



« Je tiens à remercier chaleureusement toutes nos équipes et notre directeur général pour leur dévouement et leur professionnalisme. C'est grâce à leur travail que nous avons pu faire face aux difficultés de cette année, et je suis convaincu que nous pourrions surmonter les défis qui se présentent. »

Laurent Bué



**Ensemble,
nous devons rester
unis et continuer à
travailler pour l'avenir
de Nord Céréales**

LA GOUVERNANCE

Le Conseil d'Administration de la Sica Nord Céréales est chargé de la gestion de la SICA et de ses filiales.
Il définit la stratégie. Il est l'organe décisionnel pour la Sica Nord Céréales

Actionnaires A

Laurent Bué

Président de Nord Céréales

- AXEREAL
- CEREMIS
- CERESIA
- **A. Becquet**
- UNION INVIVO
- **L. Lemunier**
- NATUP
- NORIAP
- **L. Vermersch**
- UNEAL
- **A. Lesaffre**
- UNIGRAINS
- URAP
- **N. Debrabant**
- VIVESCIA



Actionnaires B

Organismes de collectes

GIE CERENORD 1 - GIE CERENORD 2

F. Carre

JJ. Vaesken

- BERNARD PIERRE
- CHARPENTIER
- CLAYE
- COUDEVILLE MARCANT
- DUCROQUET
- DURANEL
- DURIEZ ET FILS
- GRAP SAS
- GROUPE CARRE
- HONORE NÉGOCE
- LEFEBVRE PH.
- LEFEBVRE PIERRE
- NEO NEGOCE
- OPALE APPRO
- RINGARD AGRI
- SOUFFLET AGRICULTURE
- TERAVIA
- VAESKEN
- VANDAELE

Exportateurs et organismes collecteurs

- A.D.M GERMANY GMBH
- **J. Van Der Velden**
- BUNGE
- CARGILL
- LOUIS DREYFUS COMMODITIES
- GRANIT NEGOCE
- LECUREUR
- **T. De Boussac**
- SOUFFLET NEGOCE BY INVIVO
- VITERRA
- **P. Petit**
- ALTERNAE
- SEPAC/COMPAGRI
- TERNOVEO
- **S. Vidril**

Une équipe
à dimension
humaine

39
salariés

41 ans

moyenne d'âge
des collaborateurs

90 %

de salariés hommes

9 ans

ancienneté moyenne

Sur la campagne 2023/2024, Nord Céréales a relevé 2 nouveaux enjeux RH :

Nous nous sommes intéressés à la gestion de carrière des collaborateurs Nord Céréales et à leur évolution professionnelle. Pour cela, nous avons redéfini une grille de classification des emplois, jumelée à des définitions de postes. Nous avons revu notre politique salariale en fonction des compétences définies. Ces nouvelles mesures permettent aux salariés de se projeter ; nous avons d'ailleurs mis en place plusieurs mobilités internes à cette période. Notre 2^e projet a été de développer les relations de partenariat avec des écoles ou organismes de formation professionnelle comme l'EPID, l'ULCO ou encore l'AFPI. Chez Nord Céréales, nous sommes convaincus que la transmission de savoir faire sur le terrain est primordiale. Nous nous sommes donc rapprochés d'écoles, afin d'accueillir au sein de nos équipes des alternants et des stagiaires. C'est aussi un bon moyen de recruter nos futurs talents !

NOS VALEURS & AMBITIONS

1

CULTIVER UNE AMBITION COMMUNE

- **Être l'acteur stratégique du grand export de céréales** dans l'hinterland du port de Dunkerque.
- **Être l'outil majeur des coopératives, négociants et exportateurs** au service de la filière céréalière.
- **Être innovant** et diversifier les activités vers l'import.

2

S'ENGAGER VERS LA BIO ÉNERGIE

Chez Nord Céréales, nous sommes soucieux et respectueux de l'environnement.

Nous priorisons l'agriculture propre et durable. Nous nous tournons vers l'import de pellets de bois pour réduire les émissions de carbone liées aux consommations de gaz et de charbon.

3

PARTAGER DES VALEURS QUI FONT SENS

- **Réactivité et flexibilité** : Répondre rapidement et efficacement aux besoins de déchargement et de stockage de nos clients, ainsi que du chargement.
- **Service et Écoute** : Offrir des solutions personnalisées et être à l'écoute des évolutions du marché.
- **Implication et Engagement** : Nos équipes travaillent 24/24 6j/7 pour garantir une performance optimale.
- **Rigueur et Efficacité** : Maintenir les standards les plus élevés dans tous nos processus.
- **Excellence** : Rechercher l'amélioration continue.
- **Qualité et Durabilité** : Assurer la qualité des produits et se tourner vers des solutions durables.

NOS FILIALES



Détenue à 100 % par Nord Céréales, DKIE (Dunkerque Import-Export), est le fruit de la stratégie de diversification amorcée par Nord Céréales. Ses activités principales sont tournées vers :



IMPORT :
Maïs, pellets de bois à destination des industriels et des collectivités



EXPORT :
Produits hors céréales



En 2018, Nord Céréales a pris la décision de diversifier ses activités pour répondre à une demande croissante du marché français : l'utilisation de pellets de bois. Ce combustible fait partie des moins polluants et des plus économiques. Son utilisation en France est en hausse régulière, c'est pourquoi son approvisionnement devient stratégique. Il devient alors nécessaire de se fournir dans des pays tiers pour assurer la régularité de l'offre.



Codétenus à **65 %** par Norceba (**60 %** Nord Céréales - **40 %** BARRA) et à **35 %** par Euro Energie (Groupe Pouljat), la nouvelle filiale BGDK (Bois Granulés Dunkerque) a été créée par Nord Céréales. Elle vient contribuer à l'ouverture de ce marché des combustibles en apportant des infrastructures adaptées à l'import et le conditionnement de pellets.



Détenue à 60 % par Nord Céréales associé à FIBA, spécialiste de la manutention portuaire à Dunkerque (40 %), Norceba permet la mise en commun des moyens : Capitaux, Hommes, Outils. Cette association vise à renforcer le développement de nouvelles filiales pour de nouveaux marchés.

LE MARCHÉ

MARCHÉ DES CÉRÉALES DANS LE MONDE

Tendances du marché mondial des céréales : perspectives et enjeux

Le marché mondial des céréales est en constante évolution, influencé par des facteurs économiques, géopolitiques et climatiques. Ces dernières années, les fluctuations des prix, les tensions géopolitiques, notamment entre la Russie et l'Ukraine, et les conditions météorologiques extrêmes ont profondément modifié les dynamiques commerciales.

D'un côté, les grandes puissances exportatrices, comme la Russie et l'Ukraine, continuent de dominer le marché mondial avec des prix souvent plus compétitifs, impactant les positions historiques des exportateurs européens, dont la France. La compétition est de plus en plus féroce pour répondre aux exigences des pays importateurs, comme l'Égypte, l'Algérie et la Chine, qui sont parmi les plus grands acheteurs de blé au monde.

De l'autre, les marchés asiatiques, en particulier la Chine, restent des destinations prioritaires en raison de leur demande croissante en céréales de qualité meunière. L'Afrique du Nord, bien qu'ayant réajusté ses cahiers des charges pour s'ouvrir davantage aux blés de la mer Noire, reste un débouché essentiel pour les céréaliers européens.



DÉRÈGLEMENT CLIMATIQUE ET AGRICULTURE

Un enjeu crucial pour la production céréalière

Le dérèglement climatique est devenu l'un des défis les plus pressants pour l'agriculture mondiale, avec des répercussions directes sur la production céréalière. Les phénomènes météorologiques extrêmes, tels que les sécheresses, les vagues de chaleur et les précipitations excessives, perturbent les cycles de production et affectent la qualité des récoltes. Ces aléas imposent aux agriculteurs une adaptation constante pour maintenir leur compétitivité et assurer la sécurité alimentaire.

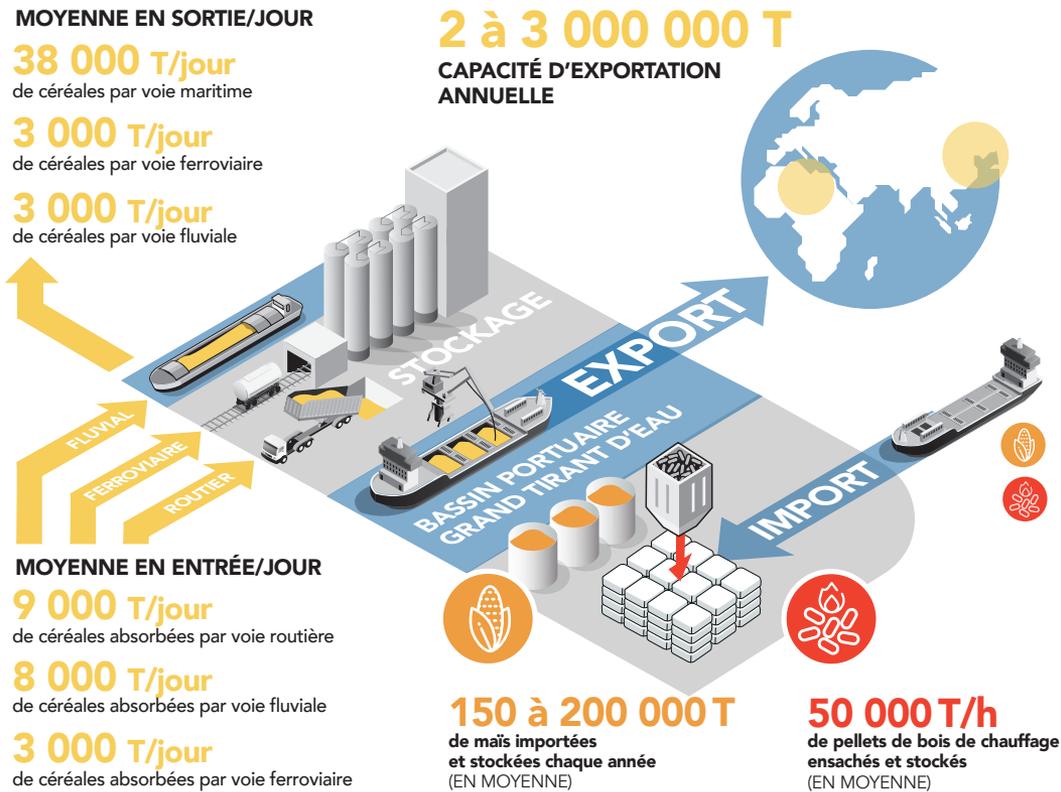
Les conséquences du dérèglement climatique sont multiples. D'une part, les périodes de sécheresse prolongée réduisent les rendements en abaissant la qualité des sols et en limitant la disponibilité en eau pour l'irrigation. D'autre part, les épisodes de pluviométrie excessive, souvent concentrés sur de courtes périodes, augmentent le risque d'inondation et détériorent les récoltes, notamment en affectant des critères essentiels comme le poids spécifique et l'indice Hagberg des céréales.

Face à ces bouleversements, les acteurs de la filière agricole, dont Nord Céréales, doivent repenser leurs pratiques et investir dans des solutions durables. La diversification des assolements, l'adoption de variétés de céréales plus résistantes aux conditions climatiques extrêmes, ainsi que la mise en œuvre de techniques agronomiques innovantes sont devenues indispensables pour maintenir la rentabilité et la durabilité des exploitations.

En parallèle, les infrastructures de stockage et de traitement, telles que les silos, jouent un rôle crucial pour préserver la qualité des céréales dans un contexte climatique incertain. La modernisation de ces infrastructures, comme le montre Nord Céréales avec son investissement dans un nouveau silo, permet de mieux répondre aux aléas climatiques tout en optimisant les capacités d'exportation et d'importation.

Conclusion : Le dérèglement climatique impose une transformation profonde de l'agriculture mondiale. Les entreprises céréalières doivent se montrer résilientes en innovant, en diversifiant leurs pratiques agricoles, et en renforçant leurs infrastructures pour continuer à répondre aux défis climatiques tout en garantissant une production durable et compétitive.

Les activités du site



RÉCEPTIONS PAR MOYENS DE TRANSPORT AU 30/06/2024

VOIE FLUVIALE
962 995 T (45%)

RÉSEAU ROUTIER
933 610 T (44%)

RÉSEAU FERROVIAIRE
228 621 T (11%)

Un emplacement stratégique et une plateforme multimodale !

Le Port de Dunkerque nous apporte une dynamique très intéressante par la convergence des réseaux routiers, fluviaux et ferroviaires, et de belles opportunités de développement.

D'une part, nous sommes à proximité de la route maritime la plus fréquentée du monde, et au cœur d'un marché de plus de 100 millions de consommateurs.

D'autre part, nous disposons de toutes les installations nécessaires à l'éclatement de tous types de marchandises.

Le Port de Dunkerque nous permet aussi de lier des partenariats de qualité qui nous donnent de la flexibilité.

- Flexibilité dans la gestion de nos charges : nous sommes partenaire de l'entreprise BARRA manutentionnaire portuaire implantée sur le port. Notre collaboration nous permet de gérer notre employabilité de dockers selon les demandes clients et d'optimiser ainsi les charges de manutention.
- Flexibilité au niveau des zones de stockage : nous nous tournons chaque jour vers de nouvelles opportunités, de nouvelles marchandises génératrices de business. Le port nous offre la possibilité d'envisager des diversifications.

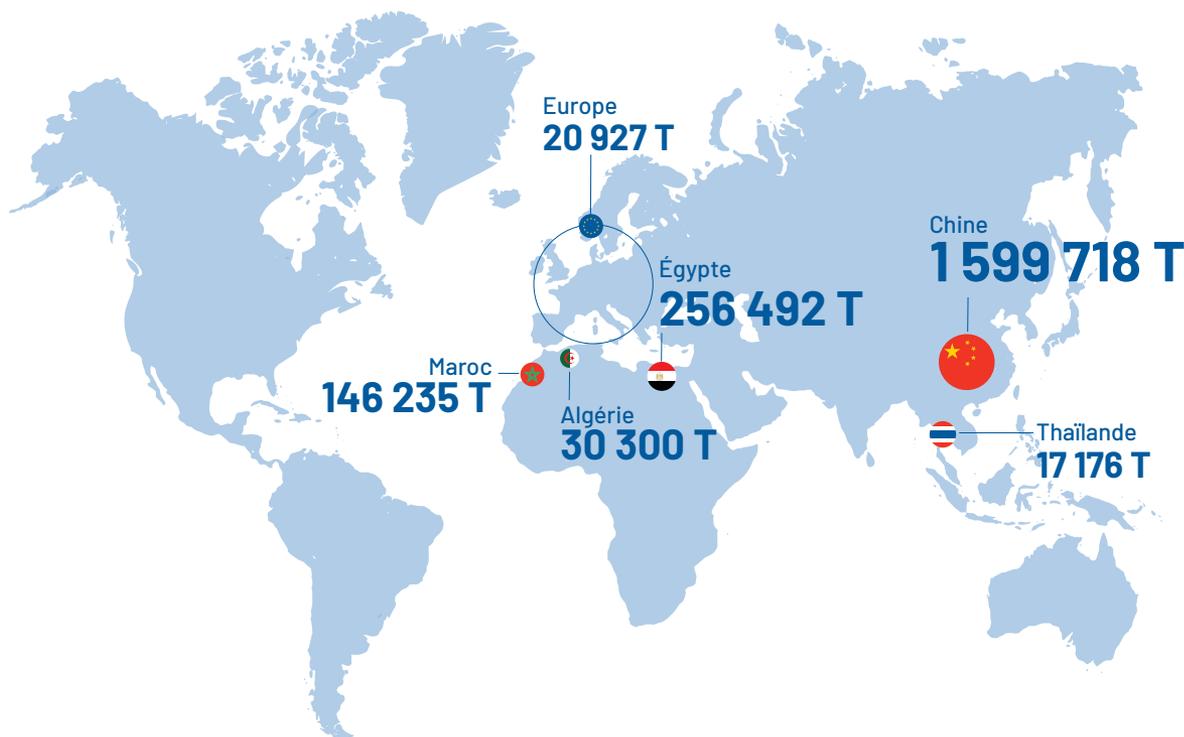
ACTIVITÉ DES FILIALES EN EXPORTATION (2023-24)

2 918 T
EXPORT DRÈCHES DE BLÉ

3 080 T
EXPORT P. BETTERAUE 6MM

Les exportations

DESTINATIONS DES EXPORTATIONS AU 30/06/2024



EXPORTATIONS PAR MARCHANDISES AU 30/06/2024



Les importations

Quand l'import prend tout son sens...

Fin 2018, nous avons lancé des filiales dédiées à l'import pour créer une nouvelle dynamique. L'import nous a permis à ce jour de maintenir notre activité malgré les variations de volumes de céréales liées aux changements climatiques et aux prix du marché.

Cette ambition novatrice est essentiellement tournée vers la bio énergie et nous permet de montrer notre engagement pour des causes environnementales.

La diversification est la clé de sûreté de notre avenir à tous !



ACTIVITÉ DES FILIALES EN IMPORTATION (2023-24)



60 835 T
IMPORT PELLETS DE BOIS



74 846 T
IMPORT MAÏS



Les investissements

Silo 9

Le nouveau silo sera inauguré en juillet 2025, permettant d'augmenter la capacité de stockage de 30 000 T. Nous passons ainsi de 300 000 T à 330 000 T de stockage.

Le Silo 9 est composé d'une tour dimensionnée pour recevoir jusqu'à 105 000 T de marchandises ; ce qui nous permet d'anticiper des évolutions à venir.



La tour est accolée au silo de 30 000 T. Ce dernier dispose de 2 cellules équipées de fond vibrant. Cela nous offre la possibilité de travailler des marchandises plus délicates, qui ne seraient pas des céréales : comme des tourteaux de tournesol, de la pulpe sèche, des pois protéagineux...

1^{er} juillet 2025 : un investissement bien attendu !

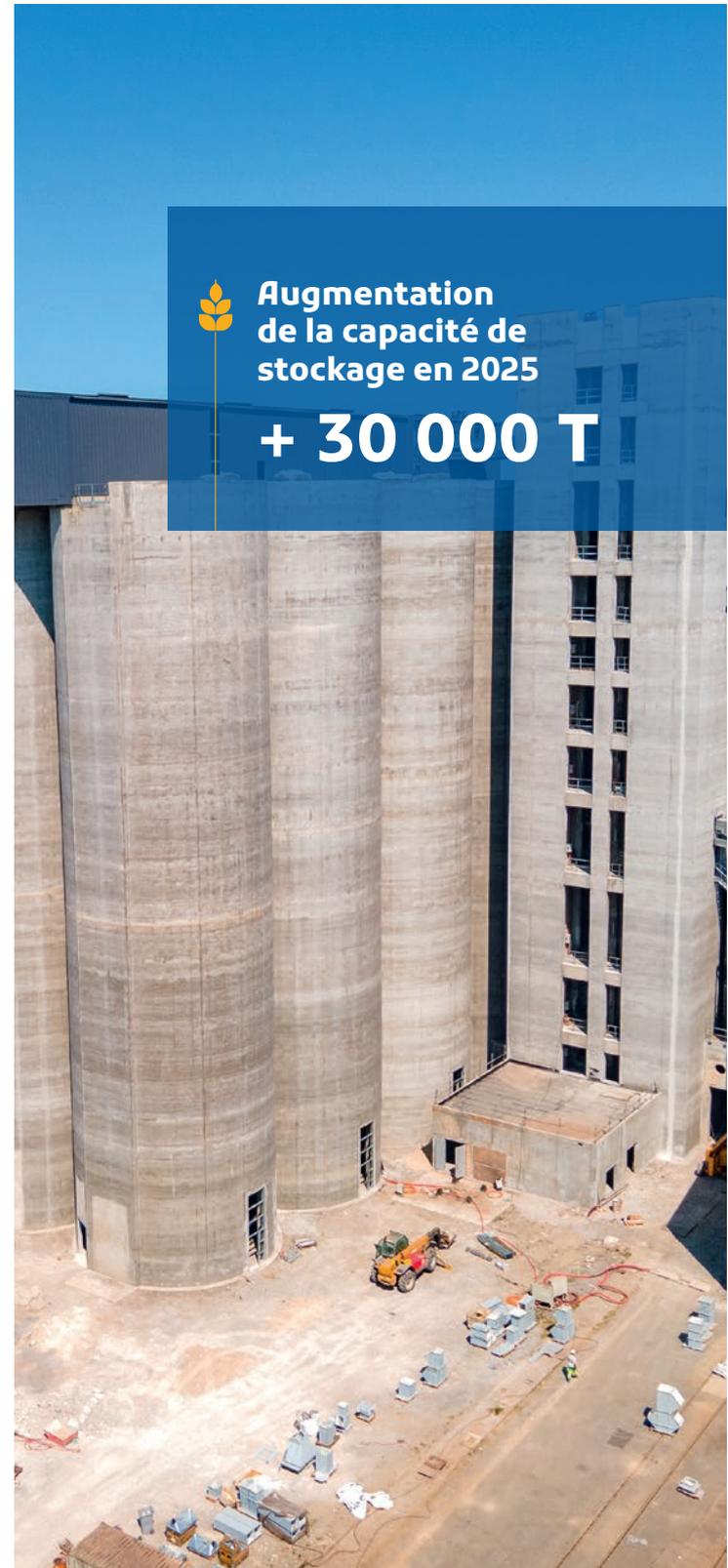
Nous avons écouté et entendu nos clients et collaborateurs. Et dans un souci d'apporter toujours plus de service et de flexibilité, nous avons décidé d'investir dans un nouveau portique Vigan de déchargement.

Deux avantages en un seul investissement.

Le premier avantage, qui n'est pas des moindres, est que nous serons capables de décharger plus de bateaux, plus de péniches, et plus rapidement. Ceci signifie plus de créneaux de déchargement donc plus d'efficacité et de performance pour Nord Céréales ; et moins d'attente pour les organismes stockeurs et les exportateurs.



Le deuxième avantage : le fait de doubler cette installation va permettre d'éviter les ruptures d'activité en cas de panne. Même si notre matériel est contrôlé très régulièrement, il arrive que le portique Vigan soit momentanément arrêté. Nous assurons ainsi la pérennité de notre activité et la satisfaction de nos organismes stockeurs et exportateurs.



Augmentation
de la capacité de
stockage en 2025

+ 30 000 T

Bilan comptable 2023/24

Bilan général (en K€)

ACTIF		PASSIF	
Actif immobilier	51 351	Capitaux propres	20 447
Créances clients	3 120	Subventions	693
Autres créances	2 653	Provisions réglementées	98
Disponibilités	2 787	Emprunts et dettes financières	30 477
Charges constatées d'avance	616	Dettes fournisseurs	3 911
		Autres dettes	4 805
		Produits constatés d'avance	96
TOTAL	60 527	TOTAL	60 527



CHIFFRE D'AFFAIRES :
15 158 914 €

VALEUR AJOUTÉE :
7 757 794 €

EBE :
4 799 938 €

RÉSULTAT NET :
1 458 936 €

Bilan par filiale



30/06/2024

CHIFFRE D'AFFAIRES :
1 303 138 €

TONNAGE EXPORTÉ :
5 998,980 tonnes

TONNAGE IMPORTÉ :
75 186,521 tonnes



31/03/2024

CHIFFRE D'AFFAIRES :
2 561 334 €

TONNAGE TRAITÉ :
60 223,766 tonnes



31/03/2024

CHIFFRE D'AFFAIRES :
435 705 €

TONNAGE IMPORTÉ :
67 031,492 tonnes



NORD CEREALES - 3580 Route du Bassin Maritime
Port 3580 - CS 62109 59376 Dunkerque CEDEX 1 France
Tél. 03 28 21 50 40 • Mail : contact@nordcereales.fr

www.nordcereales.fr

