NORD CEREALES
STOCKAGE ET EXPORT



RAPPORT D'ACTIVITÉ

2025 | 2026

EDITO

LAURENT BUÉ - PRÉSIDENT

Le regard du Président sur l'année écoulée et l'avenir de l'outil collectif.

Quel regard portez-vous sur l'année écoulée ?

En tant qu'agriculteur, je pars toujours de la récolte. Celle de 2025, abondante et de belle qualité, nous a permis de reconquérir nos débouchés après la catastrophe de 2024, avec environ 1,8 million de tonnes exportées vers des destinations plus diversifiées. La récolte 2026 est de très bonne qualité, mais plus moyenne en volume. Autre fait marquant : nos diversifications arrivent à maturité, portées par une très belle campagne de granulés de bois.

Qu'est-ce qui vous rend le plus fier, et qu'est-ce qui sera structurant pour l'avenir ?

Je suis fier d'une passation réussie : un exercice avec deux directeurs généraux successifs, qui se termine proche de l'équilibre. Je suis fier aussi du Silo 9, dont la première année donne entière satisfaction. L'enjeu est maintenant de prolonger ce qui fonctionne : de nouveaux débouchés en vrac pour le granulé de bois, et l'accueil de navires de maïs quand la récolte française ne suffit pas.

Dans un monde qui change, quelle est la valeur stratégique de Nord Céréales ?

Climat, géopolitique, coût du fret : les récoltes et les flux sont moins réguliers qu'avant. Cela nous impose une adaptation permanente et un outil performant, sur le plan logistique comme sur le plan économique. Nos atouts restent décisifs : un port en eau profonde, des capacités de stockage, des diversifications, et les Hauts-de-France, une région de production privilégiée aux très bonnes terres et au climat plus clément qu'ailleurs.

Quel avenir pour cet outil collectif, et qu'attendez-vous du nouveau binôme ?

Nord Céréales appartient aux coopératives, aux négociants et aux exportateurs, au service des agriculteurs. Le faire tourner en priorité, c'est protéger toute la filière. Les années d'amortissement sont un cap à passer, mais je suis convaincu que le temps nous donnera raison. Avec Charles, nous poursuivrons la diversification en préservant l'équilibre qui fait notre ADN. Dans cinq ans, j'aimerais que l'activité justifie d'augmenter nos capacités de stockage.

CHARLES DESCAMPS - DIRECTEUR GÉNÉRAL

La vision du nouveau Directeur Général pour la prochaine étape de Nord Céréales.

Quel regard portez-vous sur Nord Céréales après ces premiers mois ?

Je connaissais Nord Céréales depuis des années, côté livreur. J'ai trouvé un bel outil, renforcé par le Silo 9, et une équipe resserrée et soudée, qui sait se mobiliser quand il le faut. Mon regard d'arrivant me permet d'identifier de nouveaux leviers de performance. Ce que je veux préserver avant tout, c'est notre mission : assurer la rémunération des agriculteurs et contribuer à nourrir les pays qui ont besoin de céréales.

Quelle est votre feuille de route, et comment concilier grand export et diversification ?

Ma priorité est d'optimiser le Silo 9 et de développer nos activités de diversification pour consolider notre modèle. Le grand export reste notre vocation historique, mais nos deux métiers doivent fonctionner ensemble, dans la durée, et chacun devra savoir s'adapter selon les périodes. Nous allons renforcer l'organisation, les compétences et la recherche de nouveaux marchés, avec un maître-mot : la flexibilité.



Charles Descamps
Directeur Général

Laurent Bué
Président de Nord Céréales



EDITO

Dans un monde plus instable, quels sont les atouts de Nord Céréales ?

La géopolitique et le climat sont les grands défis des prochaines années. Nord Céréales a des atouts solides : un port en eau profonde qui charge de grands navires jour et nuit, et un outil modernisé. La qualité de nos blés progresse, ce qui nous ouvre des marchés autrefois hors de portée, comme l'Égypte ou l'Afrique de l'Est. Nous resterons attentifs à la concurrence russe et aux tensions internationales.

Quel rôle pour les équipes dans cette nouvelle étape ?

Je souhaite m'appuyer pleinement sur l'expertise de nos équipes, en leur faisant confiance pour prendre des initiatives au plus près du terrain. Leur savoir-faire en gestion de crise doit devenir une force du quotidien. Je veux aussi cultiver la transversalité et écrire cette feuille de route collectivement, avec les équipes, les exportateurs et les organismes stockeurs. L'objectif : renforcer notre modèle, sans le casser.

Le mot de la fin du Président et du Directeur Général

Notre métier de base ne changera pas : exporter la céréale de notre région, indispensable aux rotations et à la qualité des sols. Depuis 40 ans, Nord Céréales porte cette ambition. Nous voulons aujourd'hui lui donner un nouvel élan, en nous adaptant sans perdre ce qui fait notre identité. Nous en sommes convaincus : c'est ensemble que nous irons plus loin.



Charles DESCAMPS - Directeur Général

Prise de fonction : janvier 2026
Expertise : logistique céréalière et exécution portuaire
Expérience : plus de 15 ans dans la filière agricole

Parcours

- **Directeur Général** de **SEVEAL,**
- **Directeur** logistique et exécution de **CEREMIS**,
- **Directeur** du pôle aval de **VALFRANCE**.

Sa vision de Nord Céréales en 3 mots : force, adaptabilité, progression.

LA GOUVERNANCE

Au 30 juin 2026

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

- AXEREAL
- CEREMIS
- CERESIA
  A. Becquet
- UNION INVIVO
  F. Guillemin
- NATUP
- NORIAP
  L. Vermersch
- NORD CÉRÉALES
  Laurent Bué
- UNEAL
  A. Lesaffre
- UNIGRAINS
- URAP
  N. Debrabant
- VIVESCIA

Actionnaires B

Organismes de collecte

GROUPE CARRE / GIE CERENORD 2
M. Carre *JJ.Vaesken*

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

Exportateurs et organismes collecteurs

- A.D.M. GERMANY GMBH
  Y. Tzontchev
- ALTERNAE
- BUNGE NETHERLAND AGRI
  P. Petit
- CARGILL
- GRANIT NÉGOCE
- LECUREUR
  R. Quenardel
- LOUIS DREYFUS COMMODITIES
- SEPAC/COMPAGRI
- SOUFFLET NÉGOCE BY INVIVO
- TERNOVEO
  S. Vidril

Cultivons l'agilité de nos équipes !

Investir dans les compétences pour accompagner la performance et la transformation de l'entreprise.

Lors de cette campagne 2025/2026, Nord Céréales a renforcé sa politique de développement des compétences métiers afin d'accompagner la professionnalisation des équipes, d'améliorer l'efficacité opérationnelle et d'accélérer la transformation digitale de ses activités.

L'ensemble des cadres a ainsi été formé à l'utilisation de l'intelligence artificielle pour optimiser les pratiques professionnelles.
En parallèle, 66 % des effectifs du service maintenance ont bénéficié de formations techniques, selon différents formats : formations collectives, individuelles et alternance.
La dynamique s'est poursuivie autour de la digitalisation des opérations, avec le développement des compétences en création d'applications métiers, au service de solutions concrètes adaptées aux besoins du terrain.

Ces investissements dans le capital humain contribuent directement à la montée en compétences, à la modernisation des pratiques et à la performance durable de l'entreprise. Ils ont été intégralement financés par notre partenaire OCAPIAT, que nous remercions, permettant à Nord Céréales de poursuivre sa dynamique de professionnalisation.



LE MARCHÉ

Les nouvelles routes du grain

Pendant longtemps, le commerce des céréales pouvait être lu principalement à travers deux indicateurs : où produit-on et où a-t-on besoin de céréales ? Aujourd'hui, une troisième question devient déterminante : par où peuvent-elles passer ?

Mer Noire, détroits, canaux, ports… les tensions géopolitiques peuvent modifier en quelques semaines les routes empruntées par les marchandises. Les conséquences sont multiples : allongement des trajets, hausse des coûts de fret, disponibilité des navires, saturation de certaines infrastructures et recherche de nouveaux corridors.
Cette nouvelle donne renforce la valeur stratégique de la logistique et de la capacité à réorganiser rapidement les flux. Pour les acteurs du grand export, savoir anticiper les itinéraires alternatifs devient aussi important que de connaître les marchés et leurs besoins.

À retenir : **dans un commerce mondial de plus en plus incertain, la performance ne repose plus seulement sur la capacité à vendre une céréale, mais sur la capacité à la faire arriver à destination.**

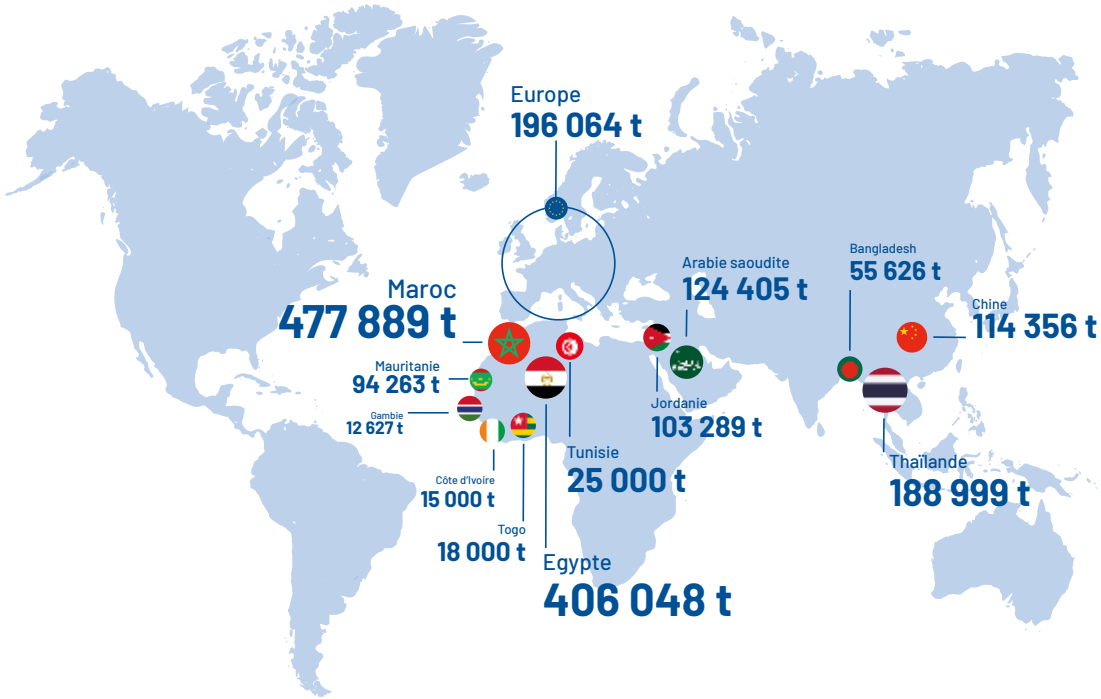
Quand la météo devient une donnée de marché

Sécheresse, vagues de chaleur, excès de pluie, phénomènes El Niño… Le climat ne constitue plus seulement un enjeu pour les agriculteurs. Il devient une variable à part entière du commerce mondial des céréales.

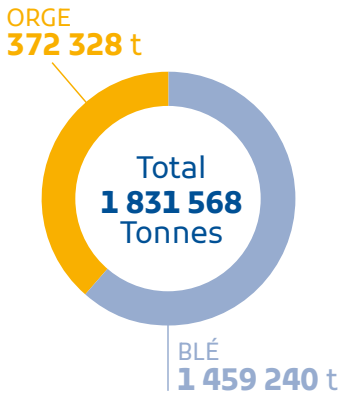
Un aléa climatique sur une grande zone de production peut modifier les rendements, les disponibilités à l'export, les prix et, par effet domino, les routes commerciales. À l'inverse, une bonne récolte dans une région peut rebattre les cartes des origines compétitives et modifier les débouchés d'une autre.
Dans ce contexte, les marchés céréaliers doivent composer avec une équation de plus en plus complexe : anticiper la demande, suivre les récoltes, surveiller les stocks et intégrer les risques climatiques, parfois très éloignés géographiquement.
Le commerce des céréales devient ainsi un métier d'anticipation : il faut être capable de lire les signaux faibles et d'adapter rapidement ses décisions lorsque les conditions changent.

LES EXPORTATIONS

DESTINATIONS DES EXPORTATIONS par navire, train, péniches
AU 30/06/2026



EXPORTATIONS PAR MARCHANDISES
AU 30/06/2026



La diversification Nord Céréales

La diversification (granulés de bois, ensachage, accueil de navires de maïs) complète désormais le grand export et renforce la solidité de notre modèle face aux aléas des récoltes.

DKIE

MAÏS

Entrées **93 103 t** | Sorties **122 399 t**

Total **215 502 t**

EXPORT PULPES BETTERAVES
26 441 t

EXPORT DRÊCHES BLÉS
12 713 t

BGDK
Valorisation des pellets de bois

Entrées
85 049 t

Sorties
5 660 000
sacs de 15kg

Soit **78 700** palettes



Moins de grains, mais de grandes ambitions

Moins de grains, mais plus de valeur : en 2026, la récolte céréalière des Hauts-de-France se distingue par une qualité rarement atteinte, malgré des volumes en retrait. Dans un marché mondial abondant mais marqué par de fortes disparités qualitatives, cette excellence constitue un véritable atout pour l'export et renforce la compétitivité de nos céréales sur les marchés internationaux.

Un monde abondant… mais inégal en qualité

La récolte mondiale de blé est correcte en volume, beaucoup moins en qualité. Les États-Unis signent leur plus faible récolte depuis 1970, les pluies dégradent les blés canadiens, et la flambée des engrais azotés a pesé sur les protéines en mer Noire et en Europe de l'Est.

> La qualité céréalière des Hauts-de-France constitue **un véritable atout pour l'export.**

France : un « excellent millésime »

Chez nous, la production recule à 31,9 Mt (–4,3 %), mais FranceAgriMer et Arvalis saluent un excellent millésime : 11,8 % de protéines en moyenne, 97 % des blés au-dessus de 76 kg/hl et 100 % au-dessus de 250 secondes de Hagberg. La chaleur, qui a pénalisé les rendements, a aussi limité les maladies.



Hauts-de-France : la qualité malgré la canicule

Les coups de chaud successifs ont réduit les rendements de 10 à 15 %, mais les blés respectent les normes, avec de bons poids spécifiques et taux de protéines. Très secs, ces grains demandent une vigilance accrue au stockage : c'est là que le savoir-faire de nos équipes fait la différence.

Préserver ce qui fait notre force

Notre qualité tient au climat, à nos sols, au savoir-faire de nos agriculteurs et à des rotations équilibrées. Maintenir la céréale dans l'assolement, c'est préserver la fertilité des sols pour les générations futures.

À retenir : quand les blés de qualité se raréfient, notre qualité devient notre meilleur argument commercial, à condition de la préserver, du sol jusqu'au navire.

Nos chiffres

11,5% de Protéines	**80 kg/hl** poids spécifique
300 s Hagberg	**W 220** force boulangère

Bilan comptable 2025/26

Bilan général (en K€)

ACTIF		PASSIF	
Actif immobilisé	46 395	Capitaux propres	19 926
Stocks	89	Subventions	625
Créances clients	1 671	Provisions réglementées	348
Autres créances	469	Emprunts et dettes financières	25 638
Disponibilités	3 410	Dettes fournisseurs	1 476
Charges constatées d'avance	424	Autres dettes	4 353
		Produits constatés d'avance	92
TOTAL	**52 458**	**TOTAL**	**52 458**

Chiffres clés

CHIFFRE D'AFFAIRES :
14 789 700 €

EBE :
4 234 262 €

VALEUR AJOUTÉE :
7 827 794 €

RÉSULTAT NET :
-227 747 €

Bilan par filiale

DKIE IMPORT-EXPORT — 30/06/2026

CHIFFRE D'AFFAIRES :
1 782 658 €

TONNAGE EXPORTÉ :
39 155 tonnes

TONNAGE IMPORTÉ :
93 104 tonnes

BGDK BOIS GRANULÉS — 31/03/2026

CHIFFRE D'AFFAIRES :
2 593 492 €

TONNAGE TRAITÉ :
69 207 tonnes

NORCEBA RESSOURCES & FINANCES — 31/03/2026

CHIFFRE D'AFFAIRES :
437 208 €

TONNAGE IMPORTÉ :
67 263 tonnes



Nos filiales

Import maïs et pellets de bois
à destination des industriels
et collectivités
Export de co-produits

Import et conditionnement
de pellets de bois

Spécialiste de la manutention
portuaire : capitaux, hommes, outils

Retrouvez toutes nos informations sur le site : scannez le QR code

NORD CEREALES
STOCKAGE ET EXPORT

NORD CEREALES
3580 Route du Bassin Maritime
Port 3580 - CS 62109
59376 Dunkerque CEDEX 1 France
Tél. 03 28 21 50 40

www.nordcereales.fr

The Gang Agency