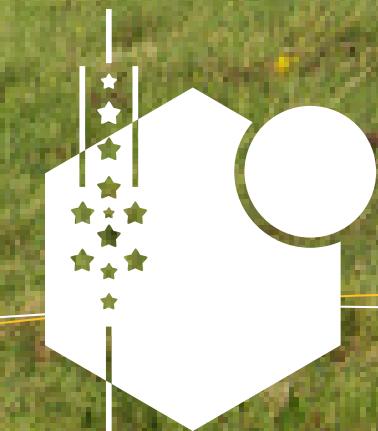


# RAPPORT D'ACTIVITÉS 2024-2025

*Cultivons notre avenir*



**EMC2**





## NOTRE VOCATION

*Rassembler nos forces pour améliorer ensemble nos quotidiens et construire nos futurs*

Quelles que soient sa spécialité, la taille de son exploitation ou sa situation géographique, chaque agriculteur est face aux mêmes problématiques, incertitudes et décisions :

- Décider ce qu'il va produire et pour qui
- Évaluer ses besoins d'achats, selon les caractéristiques de son exploitation et du marché
- Déterminer ses itinéraires de production, au vu de la réglementation ou des attentes clients
- Établir son objectif de rentabilité économique

La coopérative agricole EMC2 permet aux agriculteurs-adhérents de bénéficier de moyens communs, de leviers d'action et de leviers de décisions supplémentaires.

## NOS AMBITIONS

*Pour les agriculteurs, les consommateurs, notre territoire*

- Renforcer chaque exploitation agricole
- Susciter des vocations dans tous les métiers en soutien de notre agriculture
- Faire vivre notre Territoire, son économie et ses emplois
- Préserver nos campagnes et la biodiversité
- Faire préférer les produits coopératifs

# NOTRE MODÈLE D'AFFAIRE

## PARTENAIRES ÉCONOMIQUES ET TERRITORIAUX

*Soutenir et s'engager  
pour l'agriculture*

Cela regroupe nos partenaires économiques et financiers, les services de l'État mais aussi les écoles, les entreprises, les associations... Notre but est de les faire s'engager avec nous pour l'agriculture.



## LES AGRICULTEURS COOPÉRATEURS

Sont au cœur de l'entreprise, de la gouvernance et de toutes nos actions.

**Le conseil   Les salariés**

## LES CONSOMMATEURS

*Faire le choix de la coopérative*

On parle ici de la société civile, mais aussi des collectivités territoriales que nous devons convaincre à préférer un produit ou un service issu d'une coopérative plutôt que d'une autre entreprise.

## LE MONDE AGRICOLE

*Fédérer et travailler ensemble*

Il s'agit des autres coopératives, des organisations professionnelles agricoles (OPA), des fédérations...

Notre objectif est de les fédérer et de travailler ensemble.



# SOMMAIRE

<b>ENTRETIEN CROISÉ</b>	<b>6</b>
<b>LE GROUPE COOPÉRATIF EMC2</b>	<b>9</b>
<b>BILAN DES ACTIVITÉS</b>	<b>17</b>
Végétal	18
Animal	34
Machinisme & logistique	48
Attractivité et proximité	58
<b>RAPPORT FINANCIER</b>	<b>67</b>

# IL EST L'HEURE D'ACCÉLÉRER NOS TRANSFORMATIONS



## Quels enseignements cet exercice 2024-2025 vous a-t-il délivrés ?

**Bruno DIDIER :** Cette année 2025 a agi comme un véritable catalyseur de convictions et d'énergie. Son instabilité politique sans précédent, ses exigences climatiques, ses défaillances économiques nous montrent à quel point notre monde vit des transformations profondes et inévitables. Ces aléas ne sont pas contextuels mais systémiques :

*on ne peut ni les contrôler ni les anticiper, mais on peut - et ON DOIT - nous organiser pour les amortir et les transformer en opportunités. 2025 nous intime d'évoluer et d'accélérer nos transformations, pour savoir agir et réagir rapidement, avec force, imagination et détermination. Pour nous, nos équipes, nos clients, nos enfants.*

**Arnaud LE GROM DE MARET :** Le monde agricole n'a pas été épargné cette année encore. EMC2 est fière de prouver sa solidité, son agilité et sa résistance au travers de ses choix et de ses résultats. Mais ne nous voilons pas la face : les transformations à mener sont profondes pour rester compétitifs et durer dans nos environnements chaotiques. Repenser nos façons de travailler, oser changer, innover, ouvrir de nouvelles voies sur notre territoire est une obligation. Et il nous faut le faire ENSEMBLE plus que jamais !

## Partenaire de plus de 3 000 agriculteurs dans le Grand Est, comment vous mobilisez-vous concrètement pour les aider à renforcer et à pérenniser leurs exploitations ?

**Bruno DIDIER :** Nous tenons notre cap, en faisant des choix stratégiques forts. Sur le machinisme, notre nouvelle carte Case propose du matériel solide et innovant à un rapport qualité-prix remarquable. Sur l'énergie, nous co-investissons dans un nouveau centre de méthanisation soutenu par le groupe Suez pour développer ce gaz vert qui crée un nouveau débouché économique tout en polluant moins. Nous avons aussi augmenté nos aides aux jeunes agriculteurs pour encourager les nouvelles installations. Ces investissements conséquents construisent notre avenir.

*“Ensemble nous construisons l'avenir de notre territoire et permettons à nos enfants de croire en notre agriculture.”*

**Bruno DIDIER, PRÉSIDENT**

**Arnaud LE GROM DE MARET :** La mission de la coopérative est de soutenir nos agriculteurs-adhérents sur 3 fondamentaux : Améliorer leurs productions et leurs quotidiens ; Sécuriser leur chiffre d'affaires ; Co-construire leurs projets de développement et de transmission. Cette année, malgré l'une des plus petites collectes de céréales jamais réalisée,

*nous avons garanti un prix d'acompte solide et réussi à améliorer la qualité des grains pour aller chercher le maximum de valeur.*

*Côté élevage, nous progressons encore, en tenant bon sur les prix malgré un contexte difficile. Nous avons aussi développé la productivité de nos ateliers pour réparer et faire durer le matériel agricole dans une conjoncture où la trésorerie des agriculteurs les empêche de le renouveler. Un grand merci à nos équipes, leur implication et leur sens du service ont permis ces résultats.*

**“Continuer à innover pour servir les agriculteurs dans leur quotidien et accompagner leurs projets.”**

**Arnaud LE GROM DE MARET, DIRECTEUR GÉNÉRAL**

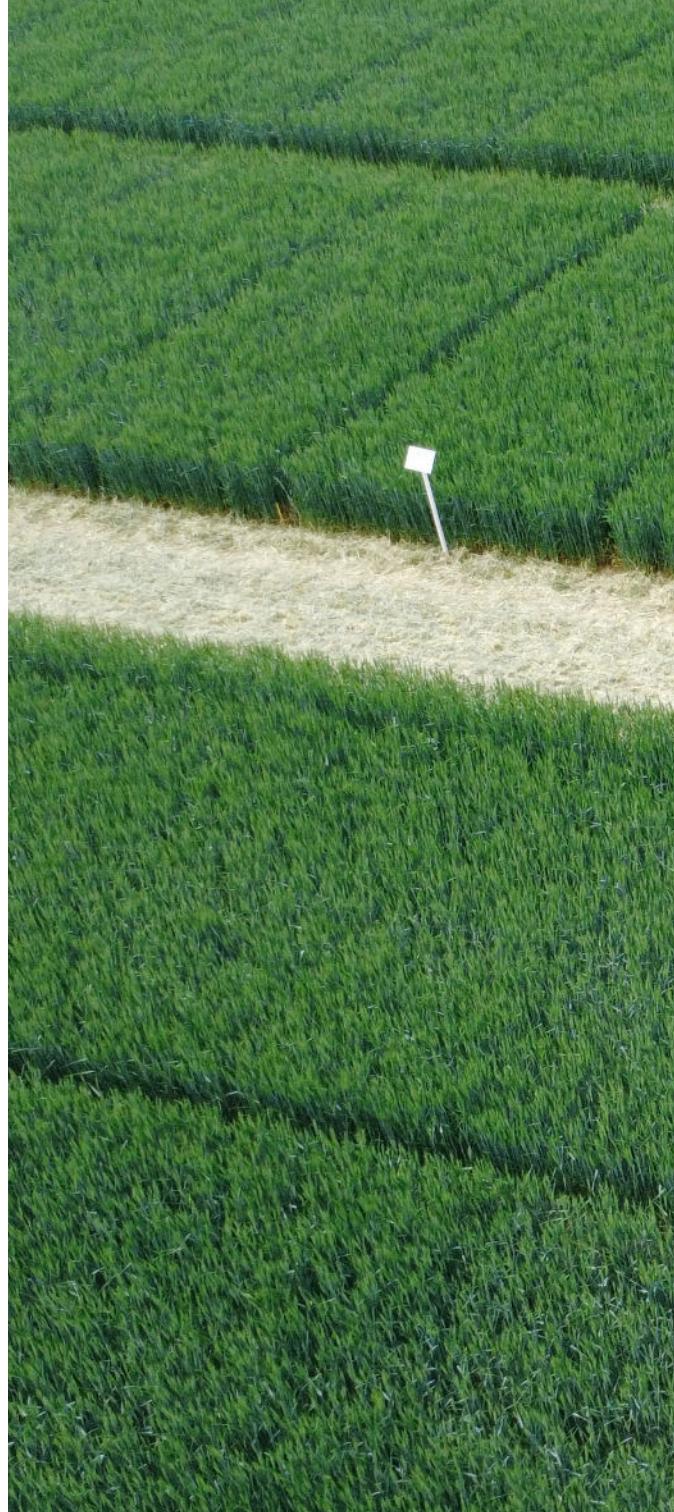
**2025 a célébré l'année mondiale de la coopération. Qu'est-ce que cela signifie pour vous ?**

**Bruno DIDIER** : *Dans ma famille, nous sommes agriculteurs et coopérateurs depuis 5 générations. Les valeurs coopératives d'Entraide, d'Équité et de Responsabilité mutuelle, nous les vivons au quotidien. Mon attachement à la coopérative est lié à mon histoire et à ce qu'elle a permis de construire pour ma famille, mes voisins, nos adhérents. La coopération, c'est une histoire de relations et de transmission. Cela signifie donc beaucoup, oui.*

**Arnaud LE GROM DE MARET** : *Avec plus de 22000 entreprises et 1,3 millions d'emplois, la France est le 1er pays coopératif d'Europe avec un chiffre d'affaires de près de 381 milliards d'euros – soit 10 % de l'économie française ! Le modèle est en pleine expansion : finance, distribution, agroalimentaire, énergie... Chez EMC2, la coopération est un engagement concret, quotidien et profond avec un seul objectif : vivre mieux de notre agriculture, aujourd'hui et demain.*

**Bruno DIDIER** : *EMC2 est une entreprise créée et administrée PAR des agriculteurs POUR des agriculteurs. Notre modèle économique, social et solidaire est une réponse aux problématiques actuelles. Notre stratégie est de renforcer ces fondamentaux au profit de nos adhérents, et d'innover pour rendre notre modèle plus agile, plus solide et plus rémunérateur. Je veux remercier nos adhérents pour leur engagement à nos côtés. Leur confiance est notre moteur.*





# Le groupe coopératif EMC2



01

# NOS VALEURS

L'entreprise coopérative place les agriculteurs au cœur de la gouvernance et du projet de développement de la structure. Ils en sont les propriétaires, les administrateurs, les clients et les fournisseurs en productions animales ou végétales.



*Des valeurs modernes et solides*

## COMPÉTITIVITÉ

- Innover en moyens et services
- Améliorer productivité et ventes
- Faire face et réagir au marché

## PROXIMITÉ

- Simplifier la vie de chaque adhérent
- Rapprocher clients, agriculteurs et partenaires
- Faire vivre notre territoire

## PÉRENNITÉ

- Solidifier nos moyens coopératifs
- Préserver notre agriculture et notre environnement
- Développer et transmettre nos exploitations

# NOTRE GOUVERNANCE

Cette spécificité nécessite la cohésion et la complémentarité de ses deux instances de gestion :

- Le Conseil d'administration (CA) composé d'agriculteurs élus
- Le Comité exécutif (COMEX) composé d'experts métiers salariés

“ Un homme, une voix ” reste le principe fondateur du modèle coopératif et traduit la solidarité et le respect qui animent notre collectif.

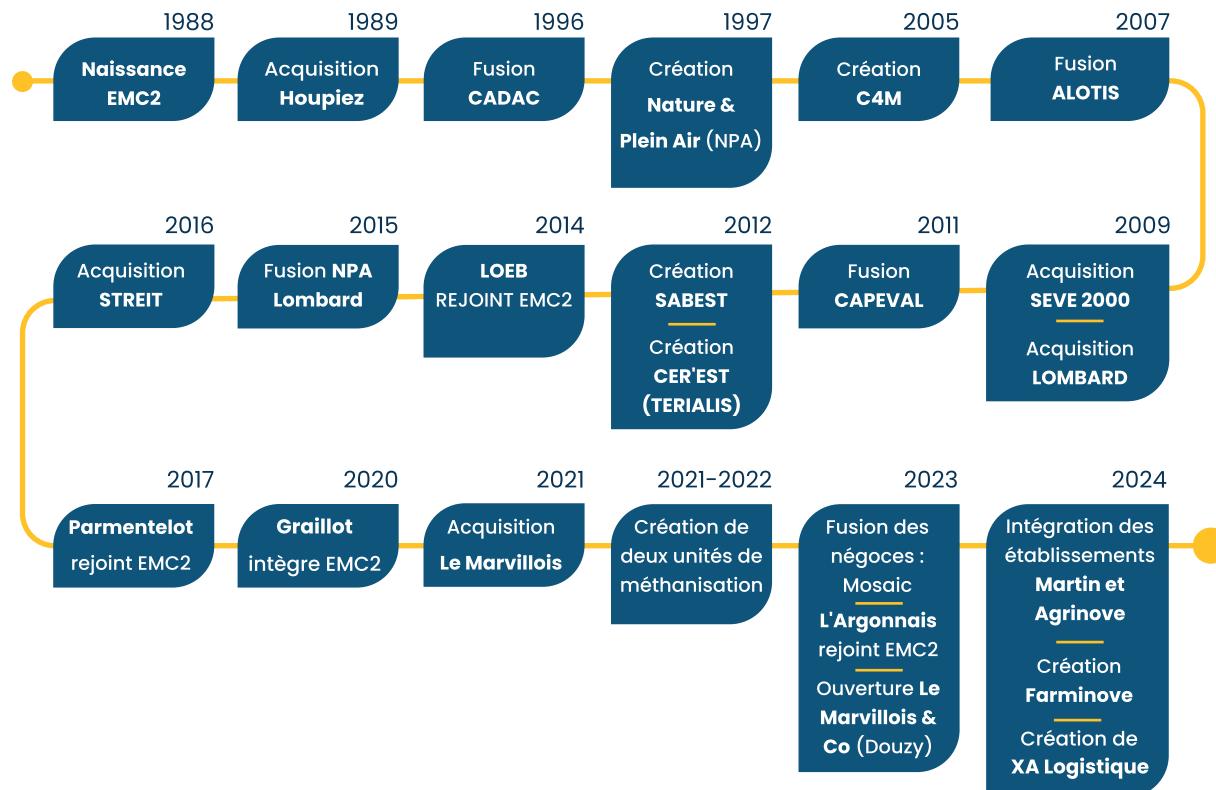
*Par et pour les adhérents*



# NOTRE HISTOIRE, NOTRE ÉVOLUTION

EMC2 est née en 1988 de la fusion de deux coopératives : la Coopérative Agricole de la Meuse créée en 1928 et la Coopérative Lorraine Nord créée en 1985, elle-même fusion de la Coopérative de l'Arrondissement du Bassin de Briey en Meurthe-et-Moselle et de la Coopérative Thionvilloise de Céréales. La CLN s'étend alors de Jarny, Thionville, Briey à Essey.

Cette fusion ainsi que le rachat d'une partie de la CAMO, Coopérative Agricole Meuse Ornain ont permis à la nouvelle structure EMC2 de devenir la principale coopérative céréalière sur le territoire lorrain : Meuse, Meurthe-et-Moselle et Moselle.



# NOTRE ANCORAGE TERRITORIAL

Présente sur **19 départements** du Nord-Est de la France, EMC2 affirme son engagement régional en proposant une proximité opérationnelle et humaine avec ses adhérents.

# 100 sites

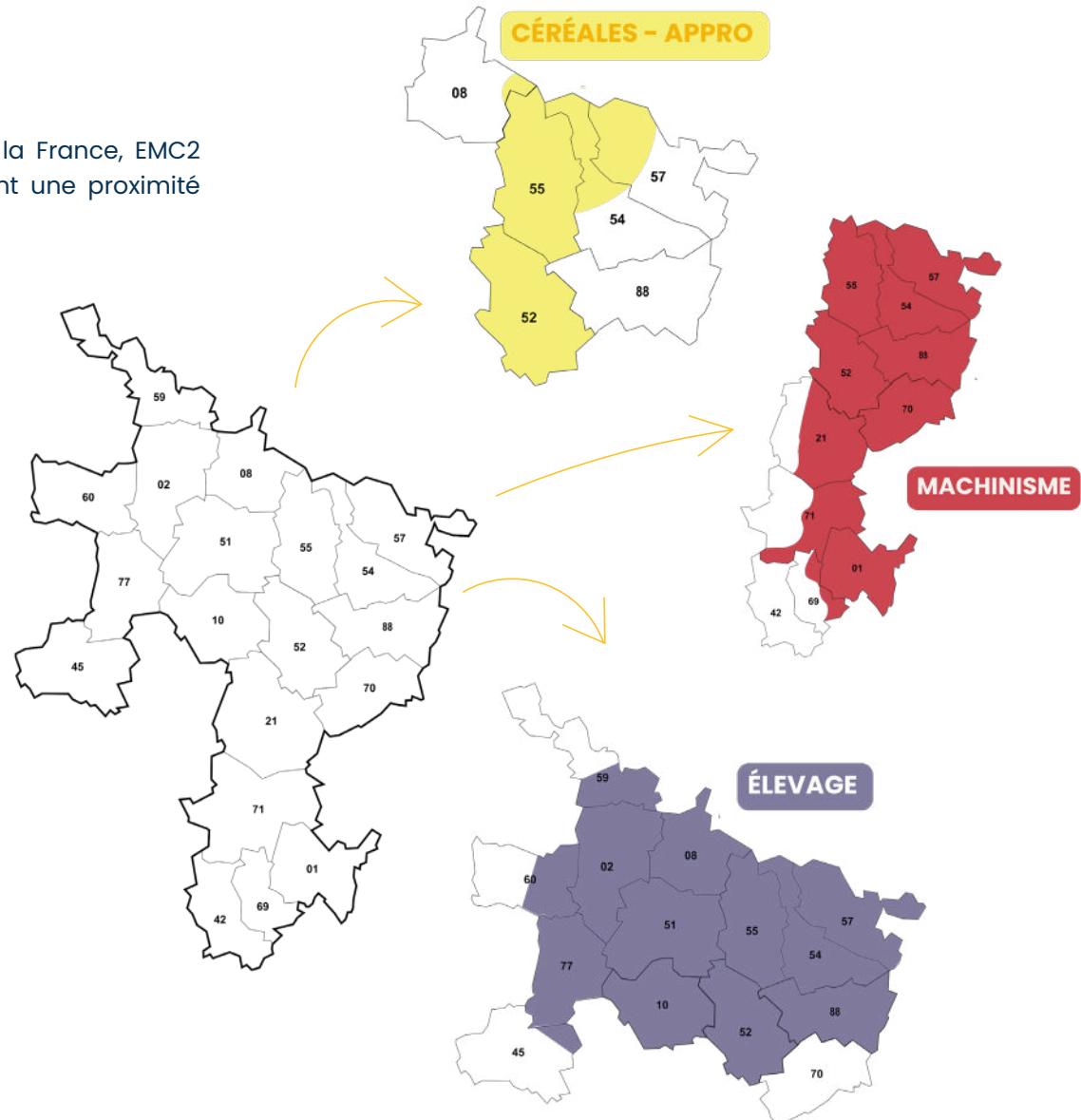
# 19 départements

# 3 000 adhérents

# 908 collaborateurs

**650 M€**

de CA



# NOTRE CONSEIL D'ADMINISTRATION



**Thierry ARNAL\*** (ANC)

**Quentin BIGARD\***

**Nicolas BILLON**

**Lionel GERMAIN**

**Marie-Claude GUICHARD**

**Claude MALINGRE**

**Jean-Charles MANGEOT\***

**Thomas MANGIN**

**Loïc MENUUX**

**Jérémy PETTINI**

**Gérald REITER**

**François SCHMITT**

**Pierre ZACHARIAS**

## Également MEMBRES DU BUREAU :

**Julien BADURAUX**, Vice-Président – Président commission Vie coopérative & territoire

**Jean-Claude COLIN**, Vice-Président Distribution – Président commissions investissements & machinisme

**Bruno DIDIER**, Président

**Jean-Louis FLAMMARION**, Vice-Président Productions Animales – Président commission filières

**Etienne GUILLIN**, Président commission Énergie

**Jean-Guillaume HANNEQUIN**, Vice-Président Productions Végétales – Président commission Céréales

**Pierre HERFELD**, Président commission Agroalimentaire

**Olivier PERGENT**, Secrétaire – Section Élevage

**Laurent RAUSSIN**, Président commission Semences

**Sébastien RIOTTOT**, Trésorier et Président commission Agronomie & Développement durable

**Thierry ROGÉ**, Vice-Président Innovation & Énergies – Président commission Innovation R&D

\* non-présents sur la photographie d'équipe

# NOTRE COMITÉ EXÉCUTIF



**Arnaud  
LE GROM  
DE MARET**  
DIRECTEUR  
GÉNÉRAL



**Yves  
CARPENTIER**  
DIRECTEUR  
PÔLE ANIMAL



**David  
MEDER**  
DIRECTEUR  
TERRAIN



**Grégory  
BACZYNSKI**  
DIRECTEUR  
DES OPÉRATIONS



**Stéphanie  
ÇABALE**  
DIRECTRICE  
COMMUNICATION



**Arnaud  
BÉDOT**  
DIRECTEUR  
FARMINOVE



**Bruno  
ALLARD**  
DIRECTEUR  
DES RESSOURCES  
HUMAINES



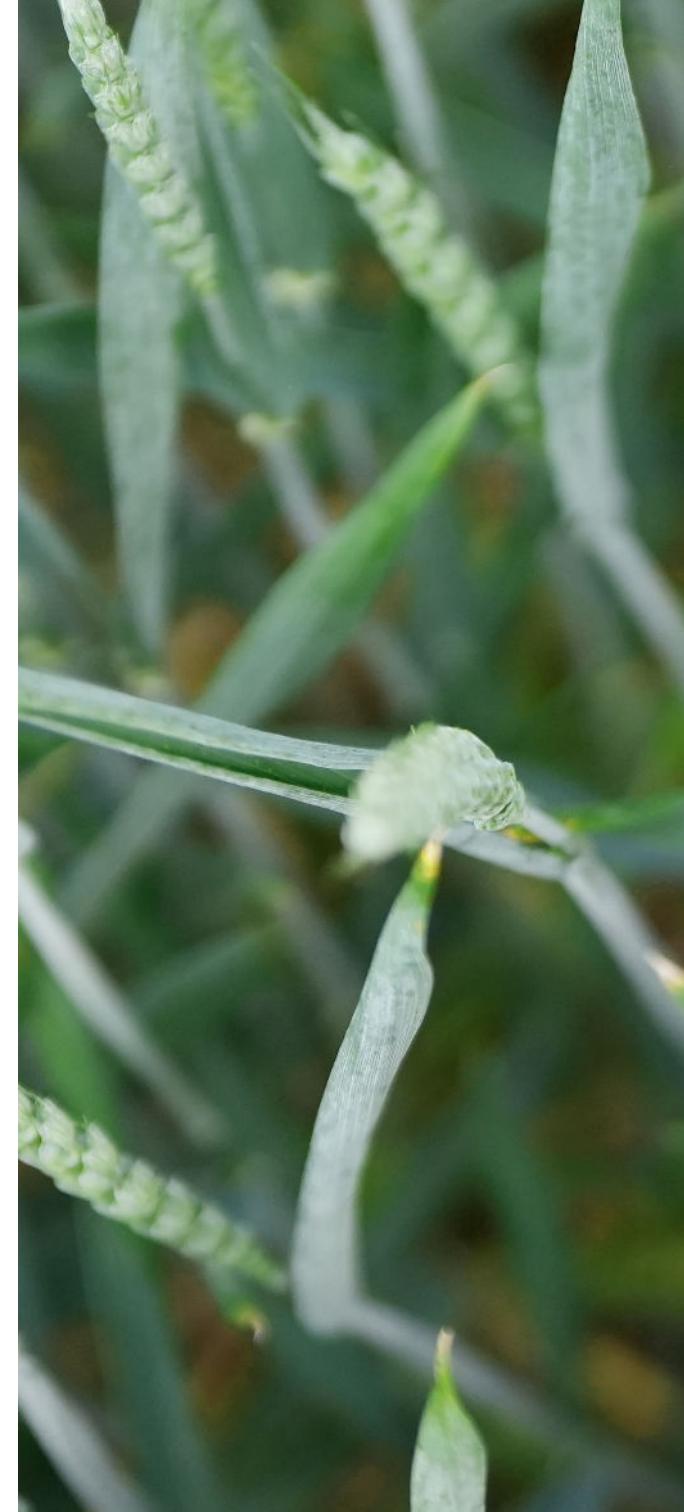
**Nathalie  
DI BENEDETTO**  
SECRÉTAIRE  
GÉNÉRALE

# NOS EXPERTISES SUR TOUT LE CYCLE DE PRODUCTION

La coopérative EMC2 accompagne les agriculteurs de la naissance du produit à sa commercialisation, dans leurs productions végétales et animales.

Nous proposons des solutions de collecte et d'approvisionnement ainsi que des services de logistique et de conseil pour assister nos adhérents tout au long des cycles de production.

La coopérative rayonne sur 19 départements et dispose de plusieurs filiales avec qui elle forme le Groupe EMC2. 908 collaborateurs répartis sur 100 sites s'investissent au profit et au service des agriculteurs du Grand Est, pour une agriculture vertueuse, pérenne et plus rémunératrice.



# Bilan des activités

02

# Végétal





## CÉRÉALES

La collecte, le stockage et la valorisation des productions végétales des agriculteurs constituent le cœur de métier de notre coopérative. EMC2 travaille majoritairement le blé, l'orge et le colza, ainsi que de plus petites productions telles que le tournesol, le maïs grain, le triticale, la féverole, l'avoine, les pois...



## APPROVISIONNEMENT

Le service approvisionnement de la coopérative fournit aux agriculteurs les intrants indispensables à leurs cultures. Il veille à satisfaire leurs besoins en agrofournitures et à simplifier leur travail en assurant aux adhérents toutes les ressources requises tout au long de leurs cycles de production.



## AGRONOMIE

Nos experts Agronomie et Développement soutiennent les agriculteurs dans leurs nouveaux défis comme la réduction des intrants et la sécurité utilisateur, en favorisant des systèmes de cultures plus sereins, à la fois durables et rentables. Ils innovent sans cesse, testent semences et pratiques culturales afin d'améliorer qualité, rendements et préservation de l'environnement pour une meilleure rentabilité.

# Végétal



## SEMENCES

La coopérative possède une station de semence certifiée SEMLOR, proposant plus de 300 références produits, incluant 18 variétés de blé, 7 variétés d'orge et 3 variétés de triticale. Cette production de semences est vendue en Lorraine et en Haute-Marne.



## GAMM VERT & LOMBARD

La société Nature et Plein Air, filiale d'EMC2, gère 19 magasins sous enseignes Gamm Vert et Lombard. Situé sur 5 départements du Grand Est, ce réseau de proximité priviliege les produits coopératifs ainsi que ceux du territoire. Il propose aux consommateurs un vaste choix de produits végétaux, de jardinage, de décoration et d'alimentation locale, permettant de maintenir une activité locale et engagée.



Gamm vert



## DISTRIBUTION

Mosaic est notre négocie à destination d'agriculteurs non-adhérents à la coopérative. Issue de la fusion des négoces Loeb et Houpiez, cette activité permet de faire profiter aux exploitants de l'expertise de la coopérative et d'œuvrer collectivement au développement de la polyculture sur notre territoire.



## MISE EN MARCHÉ

CER'EST est une union dédiée à la commercialisation des grains, visant à optimiser et sécuriser la mise en marché des récoltes.



# UNE RÉPONSE COLLECTIVE À UNE CAMPAGNE EXIGEANTE

L'exercice 2024-2025 a constitué un véritable défi pour la filière céréalier. Face à une collecte historiquement basse et des conditions climatiques défavorables ayant impacté les rendements et la qualité, notamment sur le blé, EMC2 a su mobiliser l'ensemble de ses forces vives pour soutenir ses adhérents confrontés à des revenus fragilisés.

Les conditions de l'année ont nécessité une adaptation permanente : tonnages en retrait, qualités du blé à surveiller de près, prix de marché contenus, et récolte de tournesol rendue techniquement complexe par l'humidité affectant la qualité des graines. Autant de facteurs qui ont demandé vigilance et réactivité.

Les enjeux financiers ont été majeurs, avec plusieurs millions d'euros en jeu liés aux décotes qualitatives sur les blés et autres céréales lors de la commercialisation. Sur les oléagineux, les problèmes d'acidité ont exigé un travail fin sur l'exécution des contrats de tournesol.



**“C'est notre outil collectif de travail du grain, ainsi que les équipes qui pilotent la mise en marché, qui ont permis de trouver la meilleure valorisation à cette récolte de faible qualité.”**

Jean-Guillaume HANNEQUIN, VICE-PRÉSIDENT PRODUCTIONS VÉGÉTALES

C'est dans ce contexte exigeant qu'EMC2 a démontré toute la valeur de son accompagnement et de ses expertises. Nos équipes se sont pleinement investies pour épauler les producteurs à chaque étape. L'appui technique a été intensifié pour anticiper les risques et ajuster les itinéraires culturaux en temps réel.

Sur le plan opérationnel, le travail du grain réalisé par nos équipes a constitué une véritable prouesse technique. Grâce à une expertise pointue et un suivi rigoureux des process de tri, de nettoyage et de valorisation, nous sommes parvenus à transformer une situation initialement critique : la part de blés valorisable sur des marchés de qualité meunière est passée de 12% à l'apport, à 67% lors de la mise en marché, permettant ainsi de préserver significativement la valeur de la récolte pour nos adhérents.

Sur le plan commercial, un travail de fond a permis de sécuriser les débouchés et de limiter l'impact des décotes grâce au déploiement de solutions de valorisation ciblées.

Cette mobilisation quotidienne auprès des adhérents a été le pilier de notre résilience collective. Elle nous a permis non seulement de traverser cette campagne difficile, mais surtout de capitaliser sur les enseignements pour construire dès maintenant les stratégies des prochaines récoltes.



**720 000 t** Groupe

**72** sites de collecte

**149 M€** de CA Coopérative

**154** collaborateurs

EXPERTISES



22

4

questions à

**Jonathan ROUX,**

responsable de la commercialisation  
des céréales

*Préserver le revenu  
des adhérents par  
les meilleurs prix  
et débouchés.*

# *Valoriser chaque tonne : dialogue et adaptation au service des adhérents*

## **Quels ont été les principaux défis rencontrés cette année, tant sur les plans qualitatifs que logistiques ?**

La dernière campagne a mis nos agriculteurs et polyculteurs à rude épreuve. Les pluies au moment des moissons ont impacté la qualité des blés et des orges, avec des rendements en retrait et un déclassement significatif. Le défi s'est amplifié avec des aléas logistiques majeurs : un incident sur une écluse et la fermeture temporaire de la navigation sur la Moselle, combinés à des basses eaux, ont perturbé nos capacités d'acheminement. Ces contraintes cumulées ont généré des reports de stocks et mis la filière sous tension.

Face à cette situation complexe, notre priorité a été claire : trouver des solutions pour valoriser au mieux chaque tonne collectée et préserver le revenu de nos adhérents.

## **Comment la coopérative a-t-elle réussi à faire face au déclassement des blés et aux difficultés d'acheminement ?**

C'est précisément dans ces moments difficiles que la force du réseau et la qualité des partenariats font la différence. Malgré une qualité dégradée, nous avons trouvé des valorisations intéressantes grâce à la confiance et la flexibilité de nos clients historiques. Nos débouchés en Belgique et aux Pays-Bas, notamment sur le marché de l'alimentation animale, nous ont permis d'écouler des lots déclassés dans des conditions acceptables. Ces partenariats solides, construits sur la durée, ont été décisifs pour donner de la valeur à des céréales qui auraient pu être bradées.

C'est cette capacité à activer nos réseaux et à trouver des solutions créatives qui a permis de limiter l'impact pour nos adhérents.

## **Comment avez-vous travaillé avec vos partenaires historiques pour trouver des solutions ?**

Mon rôle est de faire correspondre au mieux les qualités disponibles avec les attentes des clients. Dans une récolte compliquée comme 2024, cela a exigé beaucoup de dialogue, de réactivité et d'ajustements permanents. La relation de confiance que nous entretenons avec nos partenaires a été notre atout majeur : ils ont accepté d'adapter les contrats, de revoir certains cahiers des charges et de nous accompagner dans la recherche de solutions pragmatiques. Cette souplesse relationnelle, fruit de partenariats de long terme, a été déterminante. Sans cette capacité collective à s'adapter, la situation aurait été beaucoup plus critique pour nos adhérents.

## **Comment s'annonce la récolte 2025 et quelles perspectives voyez-vous pour les céréales et les oléagineux ?**

La récolte 2025 s'annonce nettement plus favorable en termes de qualité et de quantité. C'est un vrai soulagement et une bouffée d'oxygène après une année aussi éprouvante. Le paradoxe, c'est que cette abondance a entraîné un effondrement des prix des céréales en raison d'un excédent sur les marchés européens. Heureusement, le secteur des oléagineux – colza et tournesol – tire remarquablement son épingle du jeu, avec des prix solides et un bon niveau de maintien. C'est aujourd'hui un relais de valeur stratégique pour nos adhérents, et nous continuons à les accompagner pour optimiser leurs assolements et saisir ces opportunités de marché. Cette diversification des productions montre, une fois de plus, l'importance d'adapter nos stratégies aux réalités économiques.

# AGILITÉ ET PERFORMANCE POUR AMORTIR LES TURBULENCES

La sécurisation des approvisionnements a été l'enjeu majeur de cet exercice 2024-2025, entre fluctuations persistantes des prix de l'énergie et des matières premières, instabilités géopolitiques et impacts climatiques.

Ces conditions pèsent directement sur le coût de production des exploitations, confrontées à des charges en hausse difficilement prévisibles et à des marchés agricoles instables. Dans ce cadre, la coopérative a placé la compétitivité au centre de son action. Celle-ci ne se limite pas à la recherche du meilleur prix d'achat, mais repose également sur l'anticipation, la négociation, la sécurisation des volumes et l'accompagnement technique. L'objectif reste clair : offrir aux adhérents un accès sécurisé aux intrants et des solutions adaptées aux réalités du terrain, dans une logique de performance durable.

L'activité Produits de Santé Végétale a enregistré une progression notable, portée notamment par le marché des anti-limaces, qui a atteint 2,02 M€ de chiffre d'affaires pour 375 tonnes vendues, soit une hausse de 75 % par rapport à l'exercice précédent. Cette dynamique illustre la capacité de la coopérative à répondre à des besoins croissants, tout en intégrant une part significative de produits génériques, représentant désormais près

de 40 spécialités de la gamme. Ce positionnement renforce la compétitivité sur le long terme.

La campagne a également été marquée par les évolutions réglementaires concernant le flufenacet, dont l'arrêt des ventes est programmé courant 2026. La coopérative accompagne ses adhérents dans cette transition, en proposant des alternatives et en préparant dès à présent l'adaptation des pratiques.

En matière de nutrition végétale, l'évolution reste progressive mais constante, avec une offre de biostimulants désormais validée sur sept spécialités et utilisée sur les principales cultures. Ces solutions innovantes s'inscrivent dans une logique d'accompagnement technique de précision et d'agriculture durable. La gamme d'engrais spécifiques, notamment les starters, les produits localisables et les technologies de libération progressive de l'azote, complète cette orientation tournée vers l'efficacité et l'optimisation des pratiques.

Du côté des semences, la dynamique a été contrastée. Les ventes de colza ont progressé de 7,4 %, tandis que celles du tournesol ont reculé globalement de 19 %, avec un fort déclin des variétés classiques (-34 %) compensé par la hausse des variétés tolérantes aux herbicides (+25 %).

Sur le maïs, près de 37 500 doses ont été commercialisées au printemps 2025. Si les ventes globales se sont légèrement contractées, la tendance évolue en faveur du maïs grain, au détriment du maïs fourrage.

Enfin, l'activité Énergies a connu une campagne exceptionnelle, avec une hausse des volumes vendus de plus de 12 % par rapport à l'exercice précédent. Le marché du gasoil est demeuré

stable, tandis que les ventes de fioul de chauffage et de GNR se sont envolées. Cette progression s'explique par des conditions climatiques favorables aux travaux agricoles, entraînant une consommation accrue de carburants, mais également par un effet prix qui a incité de nombreux usagers à anticiper leurs besoins pour l'hiver dès le printemps-été 2025.

Dans ce contexte exigeant, la coopérative confirme sa capacité à assurer la continuité des approvisionnements tout en innovant et en diversifiant son offre, au service de la compétitivité et de la durabilité des exploitations agricoles.

**26 700 m<sup>3</sup>**

distribués

**111 M €**

de CA

**35 000 ha**

de biostimulants



# EMC2 EN PREMIÈRE LIGNE DE LA TRANSITION AGROÉCOLOGIQUE

Notre expertise agronomique a été particulièrement sollicitée cette année.

Les excès de pluie de l'automne 2023 ont perturbé les semis, en particulier pour les orges et les blés, tandis que le printemps 2024, plus sec et lumineux, a permis un bon développement des cultures. Malgré un démarrage difficile, les rendements se sont révélés globalement supérieurs aux attentes, portés par une bonne fertilité des épis et une pression modérée des maladies.

Les équipes d'EMC2 ont accompagné les adhérents tout au long de la campagne à travers 145 rencontres de terrain, dont des tours de plaine collectifs, des réunions agronomiques et des plateformes d'essais. Ces échanges renforcent la proximité et favorisent le partage d'expériences sur les innovations techniques. Les bio-intrants et solutions de biocontrôle de la gamme N-SEV progressent avec plus de 50 000 ha de biostimulants déployés dans les itinéraires techniques, traduisant une évolution vers des pratiques plus vertueuses.

Sur le plan variétal, les choix proposés par le service Agronomie ont été confirmés, avec 10 variétés de blé de la gamme EMC2 classées dans le TOP 15 Arvalis des meilleures références régionales.

En 2025, EMC2 a renforcé son engagement dans des programmes de recherche et d'innovation au service de la transition agroécologique. Le projet SIMONE, mené à l'échelle européenne, explore de nouvelles voies pour concilier performance économique, environnementale et sociétale. Trois thématiques structurent cette démarche : réduction des intrants, nutrition des sols et adaptation au changement climatique.

Parallèlement, la coopérative participe à plusieurs Partenariats Européens pour l'Innovation (PEI) autour de la fertilisation raisonnée, de la décarbonation et de la valorisation des cultures brassicoles. Ces projets, menés en collaboration avec les autres OPA, permettent d'expérimenter des solutions concrètes pour réduire l'empreinte carbone des exploitations.

EMC2 est également impliquée dans le programme CoCoBees, consacré à la biodiversité et aux pollinisateurs. Cette initiative vise à développer des pratiques agroécologiques favorables à la faune utile, tout en mesurant leurs bénéfices sur la production et la santé des sols.

Lauréate d'un appel à projets ADEME (Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie), la coopérative propose désormais de nouvelles prestations de conseil pour accompagner la transition agroécologique. Ces services portent sur l'amélioration de la santé des sols, la réduction des émissions et l'adaptation au climat, avec des diagnostics complets et un suivi personnalisé sur deux ans.

En parallèle, deux services innovants poursuivent leur déploiement :

- Des cultures saines EMC2 garanties, solution proposée en partenariat avec Xarvio HF, qui garantit le résultat des protections fongicides sur le principe de l'économie de la fonctionnalité (1 200 ha garantis en 2025).

- BeApi, solution d'agriculture de précision, déployée sur plus de 17 000 ha et 110 exploitations, qui permet d'ajuster les apports en fonction des différents potentiels intraparcellaires.
- Ces actions traduisent la volonté d'EMC2 de mettre la technologie et l'expertise agronomique au service de la durabilité et de la rentabilité des exploitations.



*“Grâce à l’engagement de nos équipes terrain, nous bénéficions d’un accompagnement technique de qualité. Depuis toujours, il est basé sur les travaux des agronomes qui réalisent les expérimentations dans nos champs selon des procédures certifiées, pour des conseils pertinents qui créent de la valeur.”*

Sébastien RIOTTOT, PRÉSIDENT DE LA COMMISSION AGRONOMIE ET DÉVELOPPEMENT DURABLE

**17 500 ha** beApi  
(modulation intraparcellaire)

**12 500** microparcelles

**51 796 ha** N-SEV  
(la Nature au SErvice du Végétal)  
EMC2 regroupe les bio-intrants testés et approuvés par le Service Agronomie EMC2. En progression de 29 %, les surfaces traitées lors de cette campagne ont dépassé 50 000 ha.

**872** plans de fumure

**9 112 ha** bas carbone  
(54 exploitations)



4

questions à

**Lorraine BERTHAUD BRIARD,**  
conseillère agro-environnement

*Ces diagnostics  
d'exploitation  
et plans d'actions  
permettent d'aborder  
plus sereinement  
les changements  
climatiques en cours.*

# *Construire la stratégie agronomique de chaque exploitation*

## **Lorraine, pouvez-vous nous rappeler ce qu'est le programme AGROCURSUS et à qui il s'adresse ?**

AGROCURSUS est un parcours collectif de formation en agriculture régénératrice dédié aux agriculteurs. C'est notre 3<sup>e</sup> promotion.

Au total, près de 80 agriculteurs ont déjà suivi ou suivent le programme. La première session dure 18 mois et peut se prolonger pour approfondir les pratiques sur un an de plus. C'est un véritable parcours d'apprentissage continu, co-construit avec l'écosystème et animé par des intervenants experts, des tours de plaine, des vidéos pédagogiques et des outils en ligne.

## **Quels sont les principaux objectifs du programme ?**

L'objectif est d'aider les agriculteurs à mieux connaître leur sol pour l'optimiser, gagner en productivité et améliorer leur stratégie de fertilisation. Le sol est l'outil de base de l'agriculteur : mieux le comprendre, c'est mieux produire, durablement.

Nous travaillons dans une démarche collective qui favorise les échanges et le partage d'expériences. Très rapidement, la demande d'accompagnement individuel s'est faite plus forte et nous avons ainsi répondu à l'appel à projets de l'ADEME.

## **Justement, pouvez-vous nous en dire un peu plus sur ce nouveau projet ADEME ?**

Ce nouveau projet, lancé en septembre 2025, permet de compléter notre formation générale et collective avec du conseil personnalisé. L'approche est très concrète et sur mesure : nous réalisons des diagnostics complets pour chaque exploitation sur la fertilité chimique et biologique, la structure du sol, le stockage carbone, la biodiversité, l'analyse climatique... Puis, nous élaborons ensemble des plans d'action personnalisés portant

sur la fertilisation, les couverts végétaux, le travail du sol, les choix cultureaux et l'aspect économique. En plus du sol, deux autres thématiques sont proposées avec l'ADEME : l'atténuation et l'adaptation au changement climatique.

## **Quels bénéfices concrets pour les adhérents et pour le service agronomie ?**

Les adhérents bénéficient d'un diagnostic 360° de leurs sols et d'un accompagnement personnalisé solide pour construire leur stratégie agronomique et faire face aux changements climatiques en cours. Cela leur permet d'optimiser leurs investissements en fertilisation, de mieux valoriser leurs couverts, d'adapter leur travail du sol et d'améliorer leurs marges tout en renforçant la durabilité de leurs systèmes.

Côté agronomie, ce dispositif permet aux équipes EMC2 d'élargir nos compétences, notre service et nos outils. Nous pouvons ainsi proposer un niveau de conseil encore plus pointu et différenciant. Cette reconnaissance de l'ADEME valide la pertinence de notre démarche, le professionnalisme de nos équipes et positionne EMC2 comme un acteur de référence en matière d'agronomie de précision au service de ses adhérents.

# UNE ANNÉE EN PROGRESSION QUI SÉCURISE NOS VOLUMES ET NOS DÉBOUCHÉS

L'activité semences a progressé de 2 % en 2024-2025, atteignant 136 000 quintaux. Ce résultat confirme le rôle stratégique de la filière et sa capacité à répondre aux besoins évolutifs des adhérents et clients de la coopérative.

Si la campagne d'automne a été freinée par des conditions météorologiques compliquées qui ont perturbé les semis d'orge, la campagne de printemps a su inverser la tendance avec une forte dynamique sur l'orge de printemps. Cette réactivité témoigne de la capacité des producteurs à saisir les opportunités climatiques et à s'adapter aux exigences des marchés.

Le circuit long a maintenu une belle dynamique tout au long de l'année, consolidant les volumes et sécurisant les débouchés. Les espèces dites « mineures » – avoine, soja – ont également gagné du terrain, reflétant l'engagement croissant dans la diversification des assoulements.

Les surfaces de production de semences se maintiennent, constituant un atout majeur pour le groupe coopératif, ses adhérents et ses clients. Cet ancrage local garantit l'approvisionnement en

semences certifiées de proximité, élément clé pour tenir notre engagement de service : livrer 95 % des semences dès le 15 septembre auprès des agriculteurs du Grand Est.



Plus de  
**300** références

**136 000 q** vendus

**10 M€** de CA

Cette proximité de production offre également un accès privilégié aux nouveautés variétales et au progrès génétique. Elle constitue un levier déterminant pour accompagner les exploitations dans leurs multiples défis d'adaptation : évolutions climatiques, contraintes réglementaires et transitions des systèmes de culture.

La filière semences s'affirme ainsi comme un pilier de compétitivité et de durabilité, alliant réactivité opérationnelle, innovation variétale et sécurité d'approvisionnement.



Une collecte stable chez Mosaïc dans une année de moisson difficile, preuve de la fidélité des clients à notre activité de négoce. Un chiffre d'affaires d'approvisionnement qui résiste. Le site de Delme entièrement repensé pour optimiser fonctionnement et services.

**26,3 M** de CA

**38** collaborateurs

**5** de bases Mosaïc :

Miremont, Faulquemont, Laneuville, Ménaucourt, Rumont



## NOS MAGASINS GAMM VERT ET LOMBARD

# DÉFENDRE LA PROXIMITÉ !

L'exercice 2024-2025 a confirmé les tensions qui traversent la distribution spécialisée en France. Le marché de la jardinerie, évalué entre 7,7 et 8 milliards d'euros, a enregistré une contraction de 4 à 6 % en 2024. L'inflation persistante pèse sur le pouvoir d'achat des ménages, qui réduisent leurs dépenses de loisirs et d'aménagement. La météo instable a perturbé les ventes de végétaux saisonniers et de plants potagers. Parallèlement, la concurrence s'est intensifiée : grandes surfaces de bricolage, discounters de plus en plus offensifs, sites e-commerce spécialisés proposant des offres larges, des abonnements et des livraisons rapides. Dans ce contexte, Nature & Plein Air a enregistré un recul de son chiffre d'affaires, tout en préservant ses marges grâce à une gestion rigoureuse.

Face à ces défis, Nature & Plein Air propose une réponse qui fait toute sa différence : l'humain, la proximité et l'expertise. Là où le commerce en ligne standardise l'offre, les équipes écoutent, comprennent et accompagnent chaque client dans ses projets.

Les 19 magasins de l'enseigne ne sont pas de simples points de vente : ce sont des lieux de vie locale, ancrés dans leurs territoires ruraux et périurbains. Ateliers, démonstrations, événements thématiques... autant d'occasions de créer du lien, de partager des expériences et de faire vivre une communauté de passionnés. Ce maillage territorial représente un atout majeur dans un monde où la dimension humaine et l'expérience en magasin deviennent des critères déterminants pour les clients.





Les performances de l'exercice reflètent des dynamiques variées selon les segments. L'animalerie manufacturée a reculé, confrontée à la baisse d'intérêt pour la basse-cour et à la concurrence des enseignes spécialisées. Le textile a également subi une forte contraction face aux arbitrages de consommation. Les marchés de niche de la chasse et de la pêche ont été fragilisés par les sites internet spécialisés captant les clients avertis.

À l'inverse, le jardin – manufacturé comme vivant – a retrouvé une dynamique encourageante, témoignant du retour des clients vers le cœur de métier de l'enseigne. L'offre alimentaire bio et terroir a confirmé sa stabilité, portée par une clientèle fidèle et exigeante sur la qualité et l'origine des produits.

Cette résilience repose sur des fondamentaux solides : l'expertise et la proximité des équipes, l'expérience enrichie en magasin, l'adaptation permanente de l'offre conciliant accessibilité et technicité. Ces atouts permettent à Nature & Plein Air de construire une fidélité durable, au-delà des simples transactions commerciales, et de tracer sa voie dans un marché en mutation.

*“Merci à celles et ceux qui, chaque jour, s'engagent avec passion pour nos clients et notre territoire.”*

**Cédric BAILLEUL**, DIRECTEUR NATURE ET PLEIN AIR

**19** magasins

**20,4 M €** de CA

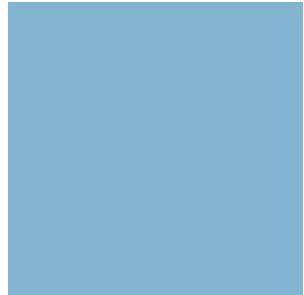
**123** collaborateurs



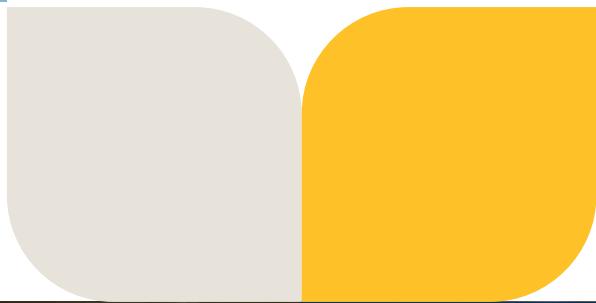
**Gamm vert**



**LOMBARD**



# Animal



34



# Animal



## ÉLEVAGE

EMC2 Élevage a pour vocation de développer et de valoriser les productions des éleveurs bovins et ovins de notre territoire. Son service commercial et technique accompagne nos adhérents dans la commercialisation de leurs animaux ainsi que dans leurs projets de croissance et de transformation. Sa filiale, SEVE 2000, est spécialisée sur la commercialisation des productions animales.



## ABATTOIR & TRANSFORMATION INDUSTRIELLE

SabEst est l'outil industriel et territorial du groupe EMC2. Ce site de 1<sup>ère</sup> transformation produit chaque année près de 9 000 tonnes de carcasses bovines et ovines, issues en très large majorité des éleveurs-adhérents. Le site travaille aussi en 2<sup>ème</sup> transformation, pour ses clients Grand Est en Agroalimentaire, Restauration Hors Domicile et pour les ventes directes en fermes.



## TRANSFORMATION & DISTRIBUTION CONSOMMATEURS

EMC2 dispose de 3 sites de fabrication et distribution directe : Le Marvillois (Montmédy) et L'Argonnais (Cousances-les-Forges) en Meuse et Le Marvillois & Co (Douzy) dans les Ardennes. Nous proposons un très large choix de produits de boucherie, charcuterie et salaison, en circuits courts, au plus proche des éleveurs, des distributeurs et des consommateurs. Cette activité veut développer une consommation citoyenne qui privilégie une viande locale de haute qualité à des tarifs compétitifs.



## ÉQUIPEMENT D'INFRASTRUCTURES D'ÉLEVAGE

Soplan Élevage propose aux éleveurs des solutions complètes, allant du matériel d'élevage aux systèmes de traite les plus perfectionnés, pour améliorer la performance des exploitations agricoles. L'entreprise a rejoint la coopérative en 2010 et met ses 40 ans d'expérience au service du confort des éleveurs et du respect du bien-être animal.



*"En amont et en aval,  
nous nous attachons  
à stabiliser, diversifier  
et développer nos élevages  
pour nous apporter  
une résilience indispensable."*

JEAN-Louis FLAMMARION,  
VICE-PRÉSIDENT PRODUCTIONS ANIMALES

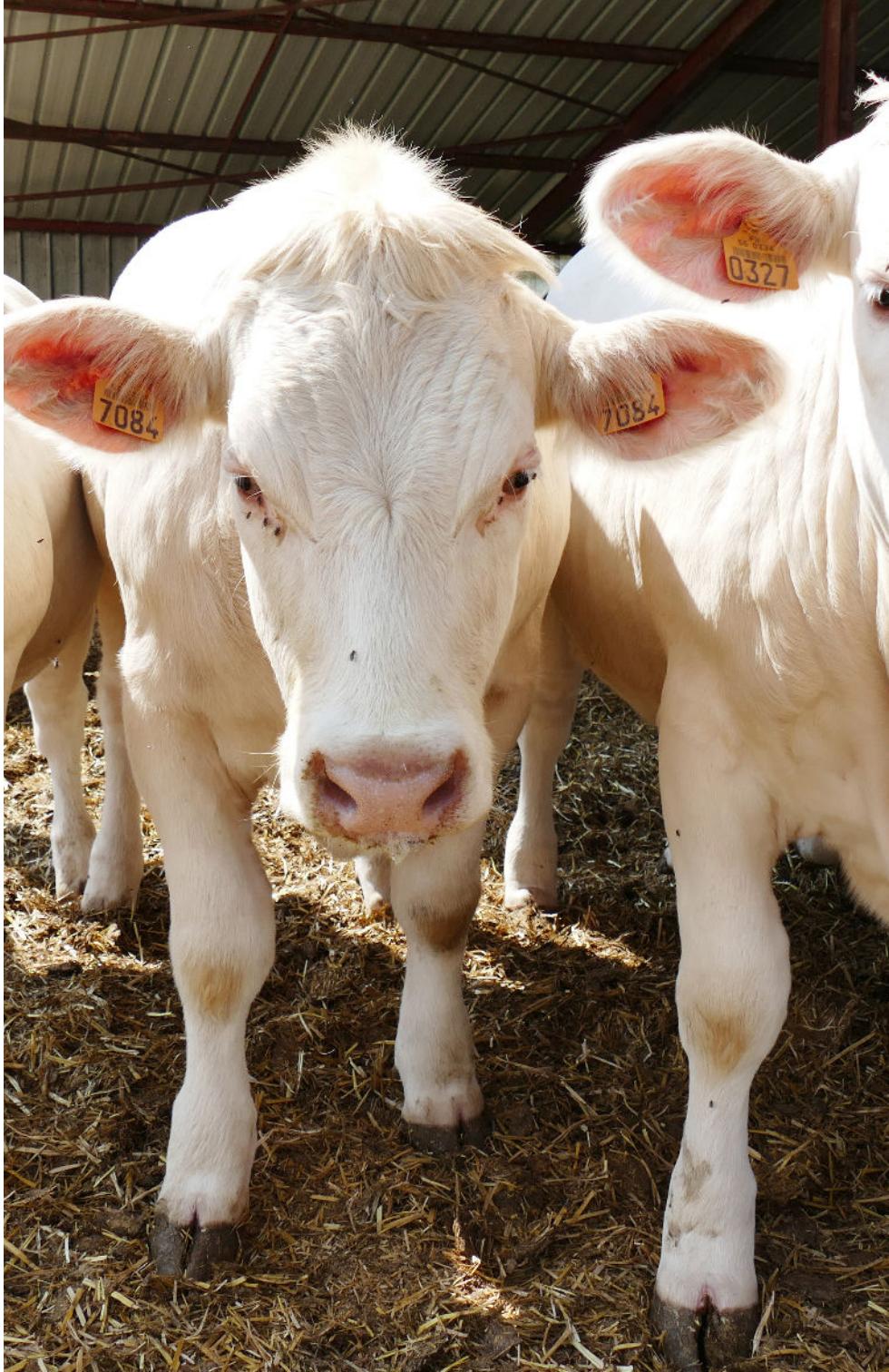
# SÉCURISER L'AVENIR DE NOS ÉLEVEURS, TECHNIQUEMENT ET FINANCIÈREMENT

Face aux défis de l'exercice 2024-2025, EMC2 a réaffirmé son rôle de coopérative au service du temps long. L'organisation a engagé des moyens importants, en lien avec ses partenaires, pour soutenir le développement de projets d'élevage.

Alors que la profession était déjà engagée dans une gestion maîtrisée de la décroissance progressive des cheptels lait et viande, l'apparition de la FCO sérotype 3 fin août est venue bouleverser brutalement la donne pour les élevages bovins et ovins.

La maladie a frappé fort : hausse significative de la mortalité des veaux, progression des pertes chez les adultes, dégradation importante des performances de reproduction. Ces difficultés cumulées ont rapidement créé un déficit d'animaux disponibles, mettant sous tension l'équilibre des activités et l'approvisionnement des clients.

Cette raréfaction des volumes, amplifiée à l'échelle nationale et européenne, a provoqué une forte hausse des prix du lait et de la viande. Si cette évolution offre aux adhérents des prix plus rémunérateurs, elle génère également une instabilité permanente qui complique la gestion des élevages, notamment pour les ateliers d'engraissement confrontés au coût élevé des brutards.



**“En tant qu'élu, je veux affirmer ici notre soutien plein et entier à la filière bovine et ovine.”**

Olivier PERGENT, SECTION ÉLÉVAGE

Face à cette crise, EMC2 a démontré toute la force de son accompagnement de proximité. Nos équipes se sont pleinement investies pour apporter des réponses concrètes et sécuriser l'avenir des élevages :

- Constitution de fonds de roulement pour les ateliers jeunes bovins, garantissant leur trésorerie dans un contexte instable
- Sécurisation des prix via des contrats de long terme, offrant visibilité et stabilité
- Relance dynamique de l'engraissement pour maintenir les capacités de production
- Soutien actif à la recapitalisation et au développement de l'activité ovine, dont la dynamique, freinée par la FCO, retrouve aujourd'hui son élan.

L'accompagnement technique a été intensifié pour donner aux éleveurs tous les leviers de performance : diffusion de flashes techniques, visites d'exploitations personnalisées, animations collectives sur le terrain. Ces temps d'échange permettent aux éleveurs bovins et ovins d'identifier de nouvelles opportunités de production et d'intégrer les techniques les plus efficaces.

Dans cette période chahutée, EMC2 a pleinement assumé son rôle de coopérative au service des éleveurs. Cette mobilisation a permis de donner de la visibilité aux adhérents, de soutenir leurs projets d'investissement et de maintenir la dynamique d'élevage.



**4** centres d'allottement

**2 000** éleveurs

**59 500** bovins

**34 500** ovins

**126 M €** de CA

**61** collaborateurs

**EXPERTISES**



4

questions à la

**Famille GILLET,**  
GAEC De La Grande Prairie

**et Richard HENNEQUIN,**  
Technicien élevage

*La proximité avec  
les éleveurs fait vraiment  
la force de notre modèle.*

## *Soutenir la transformation d'une exploitation*

### **Denis, vous avez transformé votre élevage laitier en atelier d'engraissement de jeunes bovins en 2023. Qu'est-ce qui a motivé ce changement ?**

Nous cherchions à simplifier le fonctionnement de l'exploitation et à réduire certaines contraintes de traite physiques et techniques. La production de taurillons a également cet avantage de maintenir une activité plus rémunératrice avec de nouveaux débouchés.

Par ailleurs, cette activité est cohérente avec l'unité de méthanisation que nous avons sur notre exploitation et qui valorise les effluents de nos bêtes. Aujourd'hui, nous comptons près de 600 animaux, avec une équipe de cinq salariés, un apprenti et des saisonniers. Ce modèle est plus stable et mieux adapté à notre structure.

### **Comment s'est organisée la transition et quel rôle a joué EMC2 Élevage dans cet accompagnement ?**

Richard nous suit depuis longtemps, près de 10 ans ! Cela crée une vraie relation de confiance. Il nous a accompagnés dès le départ dans la transformation de notre système. Avec EMC2 Élevage, nous avons mis en place des contrats annuels dans différentes filières, ce qui nous assure des prix garantis. Dans un marché très fluctuant depuis la guerre en Ukraine, cette sécurisation est précieuse.

### **Justement, le marché de la viande bovine connaît de fortes tensions. Quelle est votre lecture de la situation ?**

Aujourd'hui, il n'y a plus vraiment de référence : les cours bougent quasiment au jour le jour. La demande dépasse largement l'offre, ce qui soutient les prix — une bonne nouvelle pour les éleveurs, même si le coût d'achat des veaux, lui aussi, est en hausse. C'est un marché porteur, mais qui demande de la vigilance.

### **Richard, en tant que commercial EMC2 Élevage, comment décririez-vous votre collaboration avec Denis et Benoît ?**

C'est une relation humaine avant tout. Nous nous voyons toutes les trois semaines pour marquer les animaux et définir les lots. Travailler avec le GAEC de la Grande Prairie, c'est collaborer avec un élevage spécialisé, de grande taille pour la région, qui offre une production régulière et de qualité. Pour EMC2 Élevage, c'est un partenaire fiable, et pour nos clients — boucheries, supermarchés — c'est l'assurance d'un approvisionnement maîtrisé. Cette proximité avec les éleveurs fait vraiment la force de notre modèle.

# UNE PROGRESSION REMARQUABLE POUR UN OUTIL ESSENTIEL DU TERRITOIRE

La progression significative de l'activité de Sabest sur le dernier exercice est une véritable fierté. La filière bovine a progressé de 9 %, tandis que la filière ovine enregistre une croissance exceptionnelle de 33 %.

Au total, le tonnage atteint 9 011 tonnes, soit une hausse de plus de 11 %. EMC2 Élevage a consolidé sa place de premier fournisseur sur la partie bovine et demeure l'unique fournisseur sur la filière ovine.

Le commerce Sabest enregistre pour sa part un nouveau record avec 2 135 tonnes, et affiche une progression de près de 25 %.

La Meuse confirme son rôle central en restant le premier département d'approvisionnement pour la filière bovine.

*Jean-Michel FICHER et James JEANNESON, bouviers.  
Le bouvier est le premier maillon entre EMC2 Élevage  
et l'abattoir Sabest. 36 280 animaux sont pris en  
charge par leurs soins.*



L'exercice a aussi été marqué par un engagement fort en matière de sécurité et de bien-être au travail. Aucun accident n'a été recensé, et la journée consacrée à la santé et à la sécurité des collaborateurs a rencontré un vif succès. Des interventions d'un sophrologue et d'un nutritionniste sont venues enrichir cette initiative et renforcer l'attention portée à la qualité de vie au travail.

Plusieurs visites importantes ont rythmé l'année, parmi lesquelles celle du préfet, en présence des administrateurs, le 4 novembre. Les conseils d'administration d'ULM et d'EMC2 se sont également réunis afin d'initier de nouvelles perspectives de coopération.

Les prochains exercices s'annoncent tournés vers la consolidation et l'amélioration continue. La priorité sera de stabiliser les tonnages du commerce Sabest, notamment dans le domaine du désossage, pour répondre aux besoins des clients bouchers. D'importants travaux sont par ailleurs programmés pour janvier 2026 sur l'atelier grosse coupe. Ce chantier, représentant un investissement de 70 000 €, permettra de moderniser l'outil de travail et d'améliorer l'ergonomie pour les collaborateurs.

**“L'équipe Sabest a répondu présente à tous ses enjeux de qualité, sécurité et bien-être animal.”**

Jérémie ROUYER, DIRECTEUR SABEST

**53,4 M€** de CA

**9 000 t**

**60** collaborateurs

**SABEST**

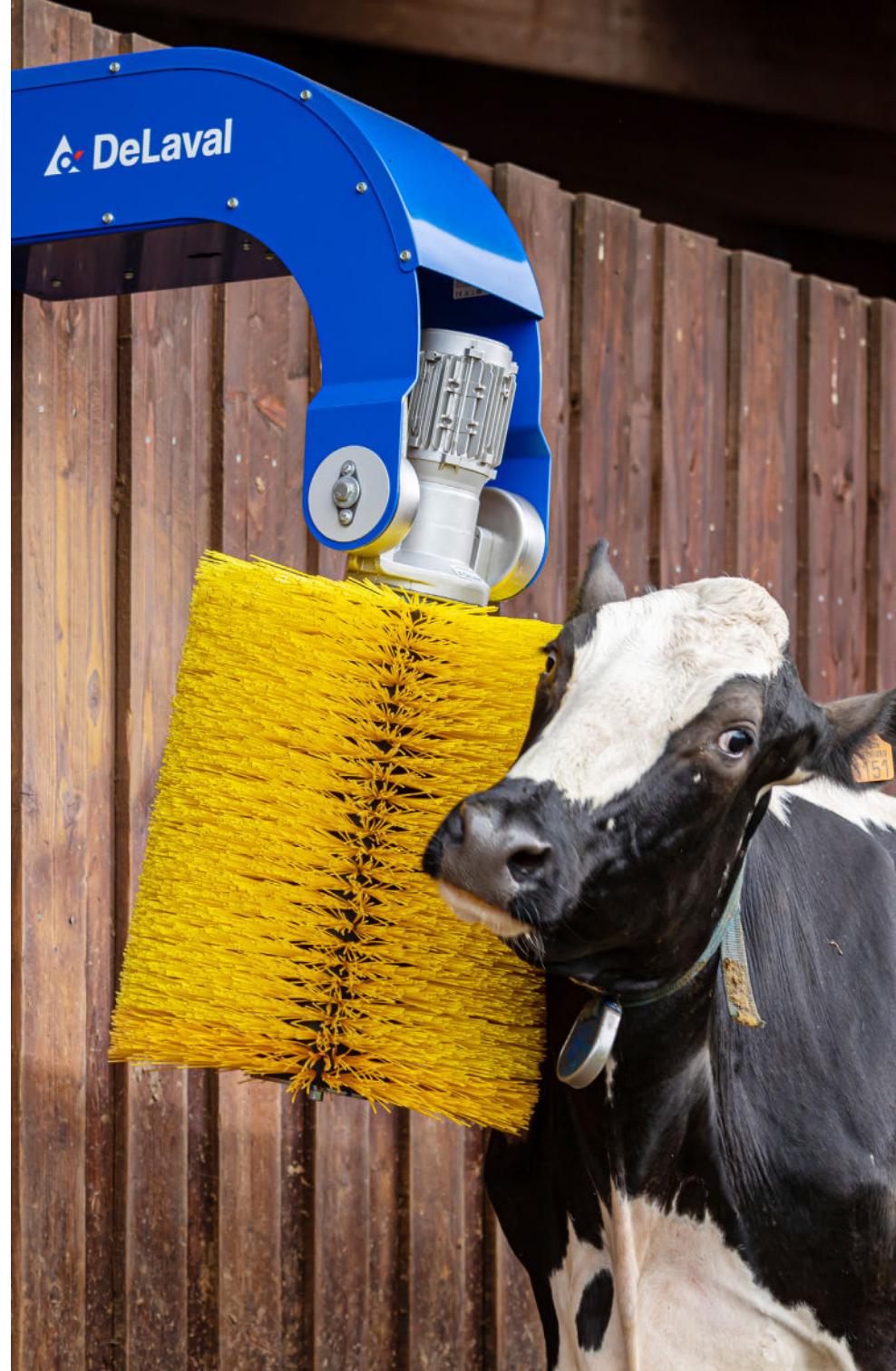


# PLUS DE BIEN-ÊTRE ET DE PERFORMANCE AVEC LES TECHNOLOGIES PRÉDICTIVES

L'exercice 2024-2025 a été marqué par une forte dynamique d'innovation pour SOPLAN, filiale du groupe EMC2 spécialisée dans l'installation, la vente et la maintenance du matériel de traite et d'équipements de bâtiments d'élevage. L'entreprise poursuit sa mission au service de la performance et du confort des éleveurs, en intégrant des technologies de plus en plus connectées et prédictives.

Deux nouvelles solutions développées par DeLaval ont été déployées dans les exploitations accompagnées par SOPLAN, confirmant l'engagement de la filiale dans la modernisation des pratiques d'élevage.

La première, DeLaval Plus, repose sur l'intelligence artificielle et l'analyse de données issues des logiciels de gestion de troupeau. Cet outil permet d'améliorer la performance des élevages grâce à une lecture fine des indicateurs de production, de reproduction et de santé animale. Il évalue notamment les risques d'apparition de pathologies telles que les fièvres de lait, les mammites, les métrites ou les acétonémies. En identifiant précocement les signaux faibles,



les éleveurs peuvent intervenir plus rapidement, limiter les coûts de traitement et réduire les pertes de production.

La seconde innovation, DeLaval MCA (Milk Cell Analysis), offre une analyse précise et en temps réel du taux cellulaire du lait pour chaque vache. Cette technologie constitue une aide précieuse pour la détection précoce des mammites et l'optimisation de la qualité du lait. Un premier test a été conduit avec succès chez un éleveur pilote, l'EARL du Rupt à Parfondrupt, démontrant l'intérêt de ce dispositif dans la gestion quotidienne du troupeau.

En accompagnant nos adhérents dans l'adoption de ces outils innovants, SOPLAN confirme son rôle d'acteur clé de la modernisation des exploitations laitières et de la diffusion des technologies de pointe au service d'une production plus performante, plus durable et plus respectueuse du bien-être animal.

*“Nous n'avons jamais eu autant de projets d'aménagement de bâtiments neufs, conséquence d'une dynamique forte dans le secteur de l'élevage, ce dont on peut se réjouir dans un territoire comme le nôtre.”*

Marlène NICLOUX-PASQUIER, DIRECTRICE DE SOPLAN ELEVAGE



**650** clients

**30** collaborateurs

**8,3 M €** de CA



# UN MODÈLE AU BOUT DU CHAMP, UNE VIANDE AU CŒUR DU TERRITOIRE

L'activité agroalimentaire d'EMC2 incarne un choix de société : celui d'une viande produite à quelques kilomètres des consommateurs, dans des élevages suivis et accompagnés au quotidien par les équipes de terrain de la coopérative. Cette proximité garantit des conditions d'élevage strictes, vérifiées, et une traçabilité totale de l'exploitation à l'atelier de transformation. Choisir les viandes du Marvillois, c'est soutenir un modèle coopératif qui rémunère équitablement les éleveurs, valorise leur travail et maintient une activité économique ancrée dans les territoires ruraux.

Face aux logiques industrielles et aux circuits longs, EMC2 propose ainsi une alternative concrète : des viandes issues d'élevages locaux et de la grande région transfrontalière, transformées et distribuées localement. Notre modèle répond aux attentes des consommateurs pour la transparence, la qualité et le sens de leurs achats alimentaires : ils font un geste citoyen en soutenant l'agriculture de proximité, le maintien de l'élevage dans le Grand Est et une alimentation responsable.

L'exercice 2024-2025 a confirmé la pertinence de ce modèle avec une progression remarquable de 9 % alors que la tendance nationale accuse un recul de 0,6 %. Cette performance s'inscrit dans un contexte pourtant marqué par l'explosion des prix de



la viande qui a mis sous tension l'ensemble de la filière. Notre production estivale a atteint un niveau inédit depuis quinze ans à la direction du Marvillois, témoignant de la vitalité retrouvée de la filière. Au total, 75 éleveurs bovins et 26 éleveurs ovins ont été mis en avant, au cours de l'année, valorisant concrètement l'ancrage territorial de la coopérative.

*"Le Marvillois, 30 ans de travail,  
30 ans de convictions."*

Bertrand MONTEIL, DIRECTEUR DU MARVILLOIS  
ET AGROALIMENTAIRE EMC2

Sur le plan commercial, le renouvellement pour trois ans du marché scolaire de Meurthe-et-Moselle, élargi à de nouvelles cuisines centrales (Boulay, Lunéville, Fresnes-en-Woëvre et Basse-Ham), constitue une reconnaissance majeure de la qualité de notre offre et de l'engagement quotidien de nos équipes : techniciens, collaborateurs et producteurs. Le contrat d'agent exclusif signé avec une agence nancéienne développera également la distribution de nos produits sur l'ensemble des territoires Lorraine, Champagne et Ardennes. La reconstruction de l'atelier du Marvillois (marque L'Argonnais) à Cousances-les-Forges, avec l'appui de la Codecom des Portes de Meuse, renforcera nos capacités locales de transformation. Enfin, notre stratégie partenariale s'élargit également avec l'abattoir de Chaumont et les premières bases d'une filière porcine en Haute-Marne soutenue par la Chambre d'Agriculture Départementale.

Les performances agroalimentaires d'EMC2 prouvent qu'un autre modèle est possible : celui où le consommateur fait le choix éclairé d'une viande de qualité, ultra-locale, issue de bovins et ovins élevés avec soin, soutenue par une coopérative au service de ses éleveurs et de son territoire.

**5,5 M€** de CA

**101** éleveurs locaux

**38** collaborateurs



*"Un modèle de mise en valeur du travail de nos éleveurs qui fait le lien de la pâture de nos adhérents à l'assiette de nos concitoyens."*

Pierre HERFELD, PRÉSIDENT DE LA COMMISSION AGROALIMENTAIRE



4

questions à

**Jules MONTEIL,**  
directeur de l'atelier-boucherie de Douzy

*Le Marvillois, c'est bien plus qu'une boucherie : c'est un véritable pont entre les éleveurs du territoire et les consommateurs.*

# *Le Marvillois : un pont entre éleveurs et consommateurs*

## **Jules, comment définiriez-vous le modèle du Marvillois ?**

Tout part d'une volonté forte : valoriser le travail de nos adhérents en leur garantissant un débouché local de qualité, et proposer aux clients une viande d'exception, issue d'élevages locaux. Ce modèle crée un cercle vertueux : les éleveurs sont reconnus et rémunérés équitablement pour leur savoir-faire, et les clients savent exactement d'où vient la viande qu'ils consomment, comment l'animal a été élevé et nourri. C'est cette traçabilité totale et cette proximité qui font toute la différence.

## **Comment s'organise concrètement cette relation entre la production et la vente ?**

Tout repose sur un travail d'équipe et une rigueur partagée. Les techniciens d'EMC2 Élevage sélectionnent les animaux selon un cahier des charges exigeant : conditions d'élevage, alimentation, qualité des carcasses... Nous travaillons main dans la main, de l'exploitation jusqu'à l'atelier.

Cette rigueur se prolonge ensuite à Douzy, à Montmédy et bientôt à Cousances-lès-Forges, où nous transformons et valorisons les produits avec le même niveau d'exigence.

Ce qui compte énormément pour moi, c'est de me rendre régulièrement dans les exploitations. C'est avant tout une marque de respect envers nos agriculteurs, mais c'est aussi essentiel pour maintenir un lien fort avec le terrain et mieux comprendre leur travail quotidien. Cette proximité, cette écoute, cette curiosité et ces échanges constants, c'est ce qui fait, selon moi, toute la force du Marvillois et celle du modèle coopératif.

## **Quelle est l'attente principale des clients aujourd'hui ?**

Les clients recherchent avant tout de la qualité, de la transparence et du local — le tout à un prix juste. Le client reste notre premier patron, et nous en sommes pleinement conscients. Aujourd'hui, les consommateurs veulent connaître l'origine de la viande, savoir comment l'animal a été élevé, où il a été abattu, et ils sont de plus en plus attentifs au nombre de kilomètres parcourus. Ils veulent donner du sens à leur achat alimentaire. La filière agroalimentaire de la coopérative et toutes nos équipes répondent pleinement à ces attentes en privilégiant la proximité, la traçabilité totale et le respect du travail de chacun. C'est ce qui nous permet de créer cette confiance durable avec nos clients.

## **Quelles sont les ambitions pour les prochaines années ?**

Notre objectif est clair : continuer à développer ce modèle de boucherie-atelier au bout des champs. Nous souhaitons élargir nos gammes et nos débouchés, notamment vers les cantines scolaires et la restauration collective, pour sensibiliser les jeunes générations au bien manger et à l'importance de l'origine des produits.

C'est toute la stratégie portée par EMC2 : de l'élevage à la transformation, jusqu'au consommateur final, tout est pensé localement. C'est une réussite collective qui démontre la pertinence du modèle coopératif et la force du lien qui peut se créer entre l'agriculture et le consommateur final. Nous avons la preuve que ce modèle fonctionne, et nous voulons le faire grandir pour toucher encore plus de monde.

# Machinisme & logistique



# Machinisme & logistique



## MACHINISME AGRICOLE

EMC2 met à disposition des agriculteurs du territoire 22 ateliers qui assurent des permanences de service de maintenance et de réparation au plus proche des exploitations. Nos partenariats industriels nous permettent également de proposer une gamme complète et innovante d'engins agricoles, d'agriculture de précision, du matériel de manutention et de travaux publics avec des équipements, de plus en plus techniques, à l'achat ou en location, pour soulager le travail agricole et développer la productivité.



## TRANSPORT LONGUE DISTANCE

XA Logistique est notre filiale spécialisée dans le transport longue distance, au niveau national et international, ouvrant des débouchés plus larges et diversifiés aux productions de nos adhérents.



## MÉTHANISATION

EMC2 mise sur le développement de la méthanisation pour renforcer l'autonomie et la résilience de nos agriculteurs, réduire les émissions de gaz à effet de serre et favoriser la rotation des cultures. Deux unités de méthanisation de végétaux et d'effluents d'élevage sont en activité à Landres et Villers-la-Montagne. D'autres projets d'implantation verront le jour sur le territoire de la coopérative pour intégrer les biodéchets de collectivités locales dans nos méthaniseurs et élargir la production d'énergie verte sur notre territoire.



## TRANSPORT RÉGIONAL

La filiale SAS Transports du Groupe EMC2 est spécialisée dans le transport de produits en vrac, qu'ils soient solides ou liquides (céréales, engrains, aliments pour bétail, matériaux, semences, etc.), ainsi que dans le transport de matériel agricole palettisé. Elle opère sur une vaste zone couvrant une grande partie du Grand Est avec sécurité, rapidité et réactivité.

# CONSOLIDER NOTRE PRÉSENCE TERRITORIALE FACE AUX DÉFIS DU MARCHÉ

Après deux années de transformations structurantes et d'investissements majeurs, l'exercice 2024-2025 a consolidé la dynamique engagée, tout en relevant le défi d'un marché sous forte tension.

Le secteur a enregistré un recul de près de 35 %, conséquence directe d'une moisson 2023 ayant conduit de nombreux agriculteurs à reporter leurs investissements. Face à cette situation, la coopérative a fait le choix d'amplifier ses moyens sur l'activité atelier, en réparation et entretien, répondant ainsi au besoin concret des exploitants qui doivent faire durer leur matériel.

Cette réactivité a porté ses fruits : l'activité des ateliers et des pièces a maintenu une dynamique solide sur l'ensemble du groupe. Cette performance confirme la valeur du service de proximité et de l'expertise technique, socles de la relation de confiance construite avec les clients.

La modernisation des sites s'est poursuivie activement, avec des efforts concentrés sur les bases d'Uzemain et de Mirecourt, renforçant ainsi nos capacités d'intervention.

Le rapprochement entre Agrinove et Farminove a franchi une étape décisive avec la préparation de la fusion des sites de Langres et



de Saint-Geosmes, en Haute-Marne. Cette organisation optimisée vise à moderniser les outils de travail et à renforcer la présence territoriale pour garantir un service toujours plus rapide et une assistance de proximité maximale aux agriculteurs.

Les jalons posés lors des exercices précédents continuent de produire leurs effets. La création de la bannière Farminove, l'intégration d'Agrinove et des établissements Martin, ainsi que la distribution de la marque CASE IH, ont solidement positionné le groupe comme partenaire de référence auprès des équipementiers agricoles majeurs. Cette stratégie offre aujourd'hui aux exploitants une gamme complète et innovante : machinisme agricole, agriculture de précision, matériel de manutention, travaux publics et services de location.

La mobilisation des 272 collaborateurs du groupe constitue le moteur de cette résilience. Nos équipes se sont pleinement investies pour accompagner les agriculteurs au quotidien et répondre à leurs besoins avec réactivité. Leur expertise et leur engagement sont les véritables fondations de la solidité de Farminove face à un marché en retrait.

L'exercice 2024-2025 démontre ainsi notre capacité à traverser un environnement économique contraint tout en poursuivant notre modernisation. Cette double exigence conforte notre ancrage territorial et prépare l'avenir du groupe au service de la performance durable des exploitations agricoles.

*“Des investissements maintenus en agroéquipement et services de proximité pour développer la performance et le confort des exploitations.”*

Jean-Claude COLIN, VICE-PRÉSIDENT DISTRIBUTION

**120 M €** de CA

**22** ateliers de proximité

**272** collaborateurs

**80 %** de bases certifiées CASE IH





4

questions à

**Clarisse MULLER,**

magasinière chez Farminove

à Boismont

*La relation client fait partie intégrante du métier et lui donne tout son sens.*

# *La force de nos ateliers ? Relationnel, compétences et réactivité*

## **Clarisse, pouvez-vous nous parler de votre travail au quotidien ?**

Mon métier de magasinière à l'atelier de Boismont consiste à accueillir nos clients pour leurs commandes spécifiques, à les conseiller sur le choix de leurs pièces et à préparer leurs commandes. Je travaille aussi étroitement avec mes collègues de l'atelier pour anticiper et préparer les commandes de pièces nécessaires aux réparations sur site. Ce travail d'équipe est essentiel : nous communiquons en permanence pour que nos stocks de pièces soient suffisants et pour que nos clients soient toujours satisfaits !

## **Quel est votre parcours et votre rôle au sein de Farminove ?**

J'ai commencé apprentie chez Farminove, ce qui m'a permis de découvrir le métier et l'équipe puis ai été embauchée à la fin de mes études. Une chance ! Ce que je préfère dans ce métier ? Le contact quotidien avec les clients ! C'est un métier humain, vivant, et la relation de confiance que je construis avec eux est essentielle pour moi.

## **Vous avez connu le passage vers la marque Farminove.**

### **Comment avez-vous vécu cette transition ?**

J'ai vécu cette transition comme une opportunité ! Ce changement m'a en effet permis d'élargir mes connaissances techniques et matérielles grâce aux formations mises en place avec le constructeur. Il a fallu s'habituer à de nouvelles dénominations et références, mais j'ai été bien accompagnée. Et puis l'essentiel reste inchangé : faire découvrir de nouvelles technologies et machines à nos clients et leur transmettre notre enthousiasme ! D'ailleurs, certains ont même changé leur ancien matériel pour continuer à venir chez nous, ce qui montre la fidélité et la confiance qu'ils nous accordent.

## **Qu'est-ce qui vous plaît le plus dans votre métier aujourd'hui ?**

D'abord l'ambiance positive et énergique de la base de Boismont ! Nous sommes une petite équipe, une dizaine de personnes qui s'entendent super bien ! J'aime ce côté humain et proche du terrain. Et puis j'aime ce métier de service, qui doit répondre aux besoins spécifiques de chaque client. Mon métier me correspond parfaitement et me donne le sentiment de changer concrètement les choses au quotidien : je me sens utile.

# L'ACTIVITÉ POURSUIT SA MONTÉE EN PUISSANCE

Créée pour renforcer les capacités de distribution nationale et internationale du groupe, XA Logistique, qui exploite deux véhicules depuis janvier 2025, enregistre un chiffre d'affaires de 177 k€. Ces deux camions roulent au B100, un biocarburant issu du colza français permettant une réduction significative des émissions de CO<sub>2</sub>. Deux nouveaux véhicules viendront compléter la flotte au cours de l'exercice, illustrant la volonté du groupe de poursuivre le développement de cette activité et de renforcer son ancrage territorial dans le transport durable.

Avec un chiffre d'affaires de 9,5 M€, EMC2 Transports dispose d'une flotte composée de 21 tracteurs routiers et 7 porteurs Fuel, répartis sur trois stations de distribution couvrant l'ensemble du territoire EMC2. Sept tracteurs routiers roulent déjà au B100, soit 35 % de la flotte. L'entreprise a ainsi réduit ses émissions de CO<sub>2</sub> de 8,9 %, soit l'équivalent de 120 tonnes de CO<sub>2</sub> évitées sur l'exercice 2024-2025.

Nos efforts d'optimisation et de suivi de notre performance environnementale se poursuivent dans le cadre de la Charte CO<sub>2</sub> – Les transporteurs s'engagent, portés par l'ADEME, dont EMC2 Transports vient d'achever son cinquième engagement consécutif. Cette démarche permet un suivi précis de notre consommation et de l'impact énergétique de notre parc, tout en favorisant la mise en œuvre de pratiques plus sobres et responsables.



Ces deux structures complémentaires permettent de proposer aux chauffeurs la possibilité d'une carrière évolutive, rare dans ce secteur.

EMC2 Transports va attirer des chauffeurs qui préfèrent des trajets locaux ou régionaux, privilégiant un équilibre entre vie professionnelle et personnelle à un moment de leur carrière.

Ceux qui préféreront s'orienter vers une activité nationale et internationale choisiront XA Logistique et découvriront de nouveaux horizons.

Dans les deux cas, le groupe veille à offrir un parcours évolutif, un accompagnement personnalisé et un matériel récent et confortable, renouvelé régulièrement afin de garantir sécurité, efficacité et bien-être au travail.

**2** filiales

**9,5 M €** de CA

**28** véhicules

**32** collaborateurs

**“Une activité qui garantit l'autonomie logistique de notre groupe coopératif et le développement de nos activités de distribution.”**

Pierre HERFLED, REPRÉSENTANT EMC2 INVESTISSEMENTS,  
PRÉSIDENTE DE SAS TRANSPORTS



# LA CONTRIBUTION DU MONDE AGRICOLE AUX BESOINS ÉNERGÉTIQUES DU TERRITOIRE

La méthanisation représente une voie concrète pour valoriser les effluents d'élevage, améliorer la gestion des cultures intermédiaires et participer activement à la décarbonation du secteur agricole.

L'exercice 2024-2025 a confirmé la solidité et la régularité de l'activité méthanisation du groupe EMC2. Les unités de Landres et de Villers-la-Montagne (Meurthe-et-Moselle) ont atteint, voire dépassé, leurs objectifs de production, avec plus de 3,3 millions de m<sup>3</sup> de gaz vert injectés dans le réseau de distribution. Cette production locale couvre l'équivalent de la consommation annuelle de près de 2 500 foyers, contribuant directement à la transition énergétique du territoire.

Le gaz produit par ces unités permet une réduction très significative des émissions de CO<sub>2</sub>. L'unité de Landres a ainsi renouvelé sa certification RED III, délivrée par un organisme indépendant, confirmant un taux de réduction des gaz à effet de serre de 97 %. Ce résultat prend en compte l'ensemble du cycle de production, depuis les cultures et leur récolte jusqu'à la valorisation du digestat en substitution d'engrais minéraux.

La production est restée conforme aux objectifs contractuels, avec un respect des volumes d'injection chaque mois, malgré un hiver pluvieux. Les récoltes du printemps 2025 ont permis de maintenir un approvisionnement régulier et de bonne qualité. À partir de juillet 2025, le site de Landres verra sa capacité d'injection augmenter de 175 à 190 NormoM<sup>3</sup>, renforçant ainsi son rôle dans la fourniture d'énergie renouvelable.

Au-delà de la performance technique, EMC2 poursuit son ambition de démocratiser la méthanisation auprès des agriculteurs, en l'inscrivant comme un levier structurant au service de l'élevage, de l'agronomie et de la durabilité.

Enfin, la coopérative continue d'investir dans l'innovation et l'efficacité énergétique. L'unité de Villers-la-Montagne expérimente désormais l'intégration de solutions d'intelligence artificielle pour optimiser la gestion des flux, réduire la consommation d'énergie et améliorer le suivi en temps réel de la production.

L'année a également été marquée par la signature, le 2 juin 2025, d'un partenariat stratégique entre EMC2 et SUEZ, acteur majeur de l'économie circulaire et de la valorisation des biodéchets. Cet accord vise à accélérer le développement de nouveaux projets de méthanisation dans le Grand Est, en s'appuyant sur des solutions innovantes et locales.

Dans cette perspective, un nouveau projet est en préparation à Metzervisse, dont la construction est prévue en 2026 pour une mise en service début 2027. Cette unité produira 190 Nm<sup>3</sup> à partir d'effluents d'élevage, de CIVE et de soupe de biodéchets collectés localement, et sera exploitée par les équipes d'EMC2.

Quand la ville nourrit les champs et que les champs produisent l'énergie : ce partenariat illustre une économie circulaire où biodéchets urbains et ressources agricoles se conjuguent pour créer de la valeur sur les territoires.

*“Lier écologie et économie est un vrai choix stratégique pour nos exploitations.”*

Thierry ROGÉ, VICE-PRÉSIDENT INNOVATION & ÉNERGIES

**2 unités**

de méthanisation

**4,6 M€** de CA

**2 500** foyers  
alimentés en biogaz



# Attractivité et proximité



## PROXIMITÉ

# EMC2 JEUNES AGRICULTEURS, UNE OFFRE INÉGALÉE

S'installer est une première étape décisive qu'EMC2 aide à franchir avec son offre Jeunes Agriculteurs repensée cette année pour apporter un accompagnement technique sur mesure en plus d'un soutien financier majeur. Cette offre a pour mission de faciliter la transmission, soutenir l'installation et permettre aux jeunes générations de faire vivre l'agriculture et d'inventer de nouveaux modèles agricoles adaptés aux défis contemporains.

**220 000 €**  
d'aides versées cette année

**20** nouvelles exploitations  
soutenues par an

# CYBÈLE EMC2, LA FORMATION DES JEUNES ASSOCIÉS- COOPÉRATEURS

La coopérative ne se contente pas d'accueillir de nouveaux associés-coopérateurs, elle les forme aussi et les intègre dans une démarche collective ! Le programme EMC2 Cybèle incarne cette ambition. En 2024-2025, un groupe de 6 jeunes associés-coopérateurs a suivi pendant 6 mois un cursus de formation complet : échanges avec des salariés de la coopérative, des agriculteurs, des intervenants extérieurs, visites de sites, découverte des filières et des métiers... L'objectif ? Leur donner les clés pour comprendre leur coopérative, favoriser les échanges intergénérationnels et faire vivre l'esprit coopératif chez les nouvelles générations d'agriculteurs. Ces jeunes exploitants deviennent ainsi des ambassadeurs du modèle coopératif et des acteurs engagés dans la gouvernance de demain.



# LA VIE COOPÉRATIVE, MAILLON ESSENTIEL D'ENTRAIDE ET DE PERFORMANCE

La proximité chez EMC2, ce n'est pas un slogan : c'est une réalité quotidienne incarnée par des femmes et des hommes sur le terrain. Techniciens de développement, chefs de silo, technico-commerciaux... Les équipes EMC2 sont en contact permanent avec les agriculteurs, dans les exploitations, au bord des parcelles, au moment des moissons. Elles sont là pour aider, accompagner, conseiller, écouter. Cette présence solide et continue constitue le socle de la relation coopérative : une confiance construite jour après jour, un dialogue constant pour anticiper les difficultés, saisir les opportunités et construire ensemble les solutions adaptées à chaque situation.

*“Etre présent, écouter, servir, développer, transmettre.”*

Les Réunions Avant Moisson (RAM) ont fait leur retour au calendrier de la coopérative. Ces moments où se mêlent expertise technique et convivialité marquent le démarrage d'une période clé pour la filière. Au programme : rencontres, échanges, mais aussi interventions de professionnels externes et internes au groupe EMC2 avec l'objectif unique de préparer la moisson dans les meilleures conditions.

*“Une coopérative bien ancrée sur son territoire, à l'écoute et au service de ses adhérents qui construit l'agriculture de demain.”*

Julien BADURAUX, VICE-PRÉSIDENT TERRITOIRE ET VIE COOPÉRATIVE



Les Cafés Coop prolongent cette dynamique tout au long de l'année. Sans programme imposé, ils offrent un espace de parole libre avec les responsables de la coopérative. On y parle du contexte actuel, des attentes de chacun, dans une ambiance détendue et constructive. Administrateurs et adhérents partagent leurs expériences, d'agriculteurs à agriculteurs, et construisent ensemble l'avenir de leurs exploitations sur notre territoire.

Les foires agricoles du territoire sont aussi des moments de partage et de fierté collective, où se rencontrent coopérateurs, clients, prospects et grand public. C'est l'occasion, comme sur Verdun Expo, de faire découvrir les réalités de l'agriculture contemporaine, les métiers de la coopérative et la diversité des filières. Ces rendez-vous sont essentiels pour ancrer EMC2 dans son territoire, valoriser le travail des agriculteurs et créer du lien avec les consommateurs.

# MY FARM

## EMC2 dans la poche

Tous les services de la coopérative accessibles depuis notre application mobile qui vient compléter notre Extranet Avenir.coop.

My Farm, c'est près de 1000 utilisateurs actifs et 300 connexions par jour ! Une autre manière d'être au plus près de nos exploitants.



# AGRISCOOP, L'ÉCOUTE ACTIVE DES ADHÉRENTS

Un panel en continu pour renforcer le dialogue et adapter nos services aux attentes des agriculteurs. Avec une note moyenne de 8,5/10 pour l'ensemble des points de contact (transport, siège, silos, techniciens), le baromètre annuel confirme la qualité de la relation entre la coopérative et ses adhérents.



**15** cafés Coop

**15** RAM, réunions  
avant moisson

**15** DAM, dîners  
après moisson



# TRANSFORMER NOS MÉTIERS ET CONSTRUIRE L'AVENIR POUR LES NOUVELLES GÉNÉRATIONS

Les métiers de l'agriculture sont en pleine mutation depuis des années. Au croisement du vivant, de la terre et des technologies les plus innovantes, le monde agricole offre de nombreuses perspectives professionnelles, qu'elles soient aux champs, en ateliers d'agroéquipement, en agronomie, au siège de la coopérative...

Agriculteurs, éleveurs, professionnels de la filière, collaborateurs EMC2 s'investissent ainsi régulièrement pour partager leurs passions et leur quotidien auprès des plus jeunes. La 3<sup>e</sup> édition des Journées de l'Agriculture en partenariat avec l'Union Laitière de la Meuse, les 12 et 13 juin 2025, a attiré ainsi plus de 700 élèves de 5<sup>e</sup> issus de 11 collèges du Nord meusien. Un record de participation pour ce rendez-vous ludique et pédagogique, désormais incontournable ! Un seul moteur : faire découvrir la richesse et la diversité des métiers du champ à l'assiette. Et un objectif fièrement assumé : susciter des vocations dans un secteur en pleine évolution qui a besoin de sang neuf, d'idées nouvelles et d'engagement !



# UNE POLITIQUE EMPLOYEUR DYNAMIQUE ET ENGAGÉE

Attirer, former, intégrer, fidéliser : autant de leviers pour faire de la coopérative un employeur de référence soucieux de ses collaborateurs, et un acteur incontournable du développement de l'emploi et des compétences sur son territoire.

En miroir, l'entreprise EMC2 s'investit ainsi également dans l'accompagnement des jeunes professionnels en faisant de l'alternance un des leviers majeurs de sa politique Employeur. L'apprentissage permet de découvrir la diversité de nos métiers, d'acquérir une première expérience concrète, de construire un projet professionnel dans un environnement porteur de sens. Pour de nombreux alternants, cette immersion se transforme en embauche, véritable cercle vertueux entre formation et emploi durable.

Nos équipes RH sont régulièrement présentes sur des salons et forums (apprentissage, emploi, orientation), proposent des simulations d'entretien, organisent des journées portes ouvertes, nouent des partenariats avec de nombreux établissements scolaires : Mission Locale de Verdun, Lycée Margueritte, EPL agro de Bar-le-Duc et Courcelles-Chaussy, Forum « Ose l'Élevage » à Somme Vesle, Stade vers l'Emploi avec France Travail... Depuis 3 ans, EMC2 est heureuse d'organiser aussi chaque année l'initiative « EMC2 des Collèges » avec les collèges d'Ancemont et Maurice Barrès.



Ces initiatives contribuent à déconstruire les idées reçues autour de nos métiers, à valoriser la richesse et la technicité des métiers agricoles et coopératifs, à développer l'emploi local et la transmission des savoir-faire. En investissant sur la formation et l'accompagnement des plus jeunes, EMC2 construit son avenir et celui de l'agriculture du Grand Est.

**95** embauches

**88** apprentis

**200** métiers différents

## ATTRACTIVITÉ

# COURSE FOR EST : L'ESPRIT COOPÉRATIF A LA GAGNE !

Le 20 septembre 2025, les coopératives EMC2, Lorca et Area à Amnéville (Moselle) ont co-organisé la 15<sup>e</sup> édition de « Course For Est », le semi-marathon des coopératives agricoles de France. Une aventure collective qui a pris une dimension toute particulière en cette Année Internationale de la Coopération.

Pour EMC2, cet événement représente bien plus qu'une simple manifestation sportive. C'est la démonstration concrète que le modèle coopératif peut s'exprimer dans tous les domaines. En organisant ensemble ce semi-marathon, les trois structures ont mis en pratique et en lumière les valeurs fondamentales qui les animent au quotidien : la solidarité, l'entraide et la force du collectif.

Le défi était de taille : accueillir près de 2 300 coureurs et marcheurs issus de 70 coopératives, mobiliser 400 bénévoles, et coordonner plus de 120 partenaires. Cette réussite est le fruit d'une collaboration étroite entre les trois organisations qui ont su conjuguer leurs forces et leurs expertises. Un comité de pilotage de 25 personnes et huit commissions ont été constitués dès 2024, illustrant parfaitement la capacité des coopératives à travailler ensemble sur des projets d'envergure.

Cette fierté reflète la satisfaction d'avoir réussi à concilier performance et valeurs coopératives, tout en créant des liens durables entre les équipes des différentes structures.



*“ Nous célébrons plus qu'un événement sportif avec cette Course For Est, c'est une aventure humaine forte, empreinte de valeurs porteuses de sens et de réussite pour nous tous. ”*

Bruno DIDIER, PRÉSIDENT D'EMC2

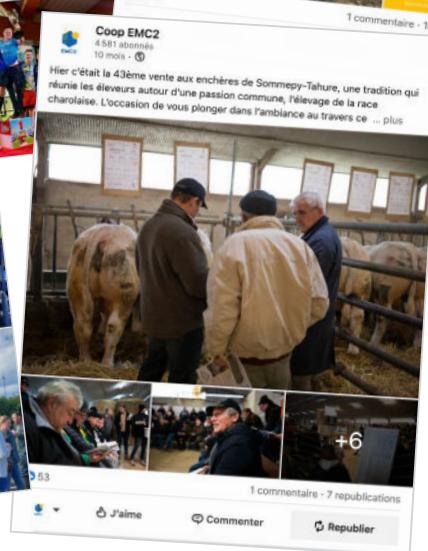
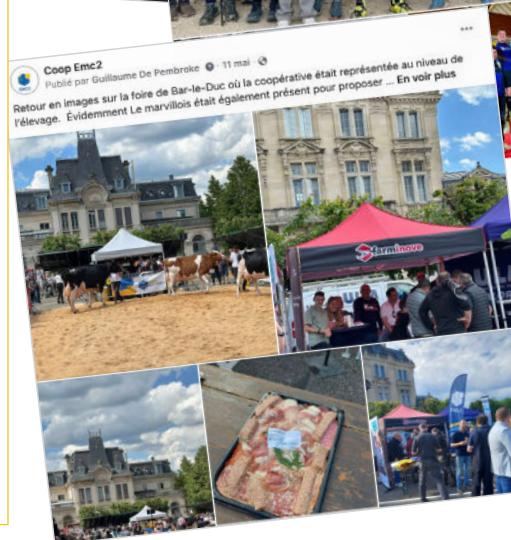
**2 300** coureurs et marcheurs

**70** coopératives

**120** partenaires

**400** bénévoles

# Suivez l'actualité du groupe EMC2, nos métiers, nos adhérents, nos événements



**20 000** followers

tous réseaux

**300 000** vues  
sur Facebook

**50** coopcasts d'experts





# Rapport financier

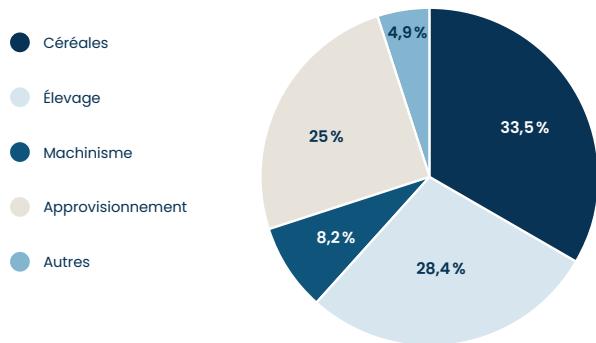
03

# LA COOPÉRATIVE

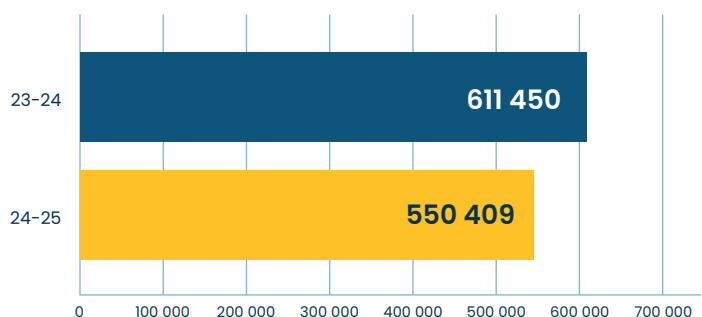
Des résultats en ligne avec les résultats des exploitations de notre territoire et l'un des meilleurs EBITDA depuis notre création

Un CA en retrait de 7,5% (- 36 M€) dans un exercice qui a connu l'une des plus petites récoltes de l'histoire de la coopérative, où elle a pleinement joué son rôle d'amortisseur technique et financier pour ses associés-coopérateurs

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ



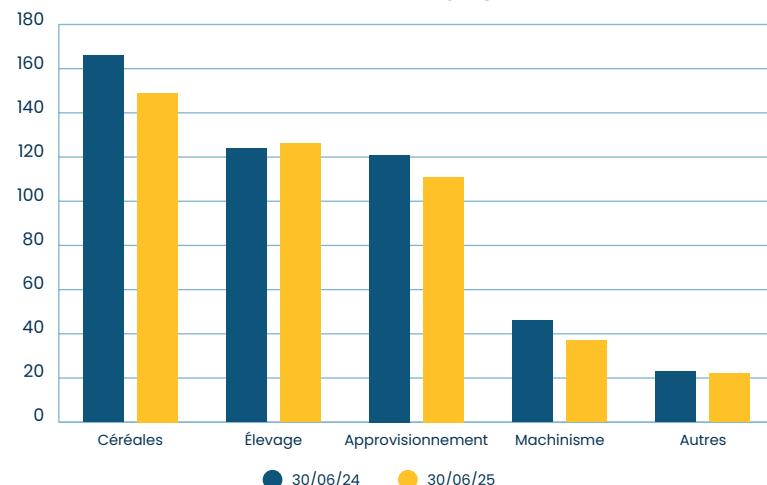
COLLECTE EN TONNES



CHIFFRE D'AFFAIRES  
DE LA COOPÉRATIVE

**444 M€**

CHIFFRE D'AFFAIRES (CA) EN M€



- Un travail du grain qui a permis de valoriser les 2/3 de la récolte en blé meunier dans une moisson compliquée en volume et en qualité.
- Un modèle de polyculture-élevage qui montre toute sa cohérence et sa solidité et une stratégie multisectorielle, gage d'équilibre et de pérennité.
- Vecteur de croissance ces dernières années, le machinisme agricole encaisse les difficultés de trésorerie contextuelles des exploitants et les accompagne par une hausse d'activité sur les ateliers.

Un résultat d'exploitation et un EBITDA en nette amélioration

	<i>En millions d'euros</i>	<b>2024-2025</b>	<b>2023-2024</b>	<b>Variations</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>		<b>444,4</b>	<b>480,6</b>	<b>-36,2</b>
Coût d'achat des marchandises vendues	-374,2	-418,9	44,7	
Consommation provenance tiers	-33,1	-29,7	-3,3	
<b>Valeur ajoutée</b>		<b>37,2</b>	<b>32,0</b>	<b>5,2</b>
Subventions d'exploitation	0,3	0,5	-0,2	
Impôts & taxes	-1,1	-1,0	-0,1	
Charges de personnel	-26,2	-25,7	-0,4	
<b>Excédent brut d'exploitation</b>		<b>10,2</b>	<b>5,7</b>	<b>4,5</b>
Amortissements & Provisions	-6,5	-3,4	-3,1	
Autres charges & produits	-0,3	-0,3	0,0	
<b>Résultat d'exploitation</b>		<b>3,4</b>	<b>2,0</b>	<b>1,4</b>
Résultat financier	-1,6	0,2	-1,8	
Résultat exceptionnel	-0,6	0,1	-0,7	
Impôts & Participation	0,0	-0,1	0,1	
<b>RÉSULTAT NET</b>		<b>1,2</b>	<b>2,3</b>	<b>-1,1</b>

- Un résultat d'exploitation de 3,4 M€ (+71%) subissant l'impact net des provisions.
- **Un résultat net de la Coopérative à 1,2 M€** au 30 juin 2025, après prise en compte d'un résultat financier particulièrement impacté des dépréciations constituées sur les filiales.

EBITDA  
**10,5 M€**  
+ 17%

- Un EBE de 10,2 M€ en progression de 78%, grâce à la maîtrise des charges fixes malgré un contexte inflationniste.

#### INDICATEURS DE PERFORMANCE ÉCONOMIQUES EN M€



## CAPITAUX PROPRES

# 137,2 M€

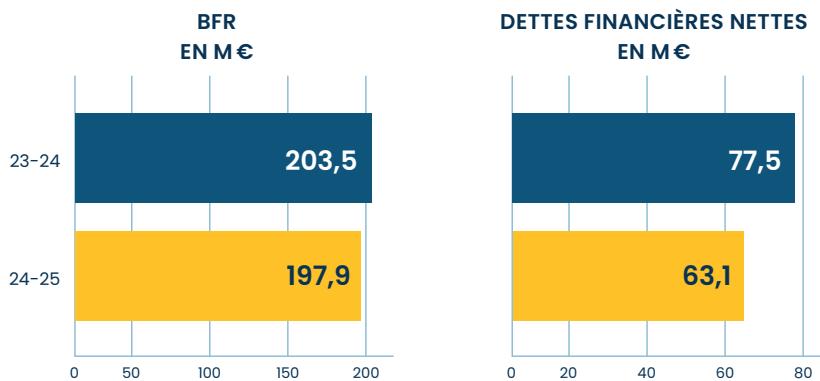
Une solidité financière...

	<i>En millions d'euros</i>	2024-2025	2023-2024	Variations
<b>Total actif immobilisé</b>		<b>110,7</b>	<b>118,6</b>	<b>-7,9</b>
Stocks		53,4	56,5	-3,1
Créances clients		81,4	80,4	1,0
Autres créances		97,8	101,2	-3,4
Trésorerie		0,4	6,4	-6,0
Charges constatées d'avance		0,7	0,7	0,0
Capital souscrit non appelé		0,6	0,5	0,0
<b>Total actif</b>		<b>344,9</b>	<b>364,3</b>	<b>-19,3</b>
<b>Capitaux propres</b>		<b>137,2</b>	<b>136,2</b>	<b>1,0</b>
Provisions		4,0	3,7	0,3
Dettes financières		154,5	174,3	-19,8
Dettes fournisseurs		30,8	32,7	-1,9
Autres dettes		18,2	17,2	1,0
Produits constatés d'avance		0,1	0,1	0,0
<b>Total passif</b>		<b>344,9</b>	<b>364,3</b>	<b>-19,3</b>

BFR  
**- 5,6 M€**

...Une réduction de l'endettement

- Malgré un retard d'exécution en céréales, les stocks de la Coopérative sont en baisse de 3,1 M€ liée à la réduction du stock machinisme (-23%), dont le niveau était particulièrement élevé l'an passé suite au changement de carte.
- Le BFR ressort ainsi en baisse sensible au 30 juin 2025.
- Sous l'impulsion de l'amélioration du BFR, l'endettement de la Coopérative se réduit.



- Une capacité d'auto-financement en croissance qui montre la qualité de gestion de la coopérative et sa capacité à accompagner les transformations du secteur et de ses métiers.

CAF  
**9,8 M€**  
+ 94 %

DETTES FINANCIÈRES NETTES  
**- 14,4 M€**

# LE GROUPE

Des résultats conformes à nos choix stratégiques qui préparent la reprise des investissements des exploitants en agroéquipement

CHIFFRE D'AFFAIRES  
GROUPE  
**650 M€**

Un CA en retrait de 6,2% (-43 M€)

	<i>En millions d'euros</i>	<b>2024-2025</b>	<b>2023-2024</b>	<b>Variations</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>		<b>649,5</b>	<b>692,2</b>	<b>-42,7</b>
Valeur ajoutée		60,6	55,8	4,8
Excédent brut d'exploitation		9,7	8,0	1,7
<b>Résultat d'exploitation</b>		<b>-0,9</b>	<b>3,3</b>	<b>-4,2</b>
Résultat financier		-3,2	1,1	-4,3
Résultat exceptionnel		-0,5	0,4	-0,9
<b>Résultat d'ensemble consolidé</b>		<b>-4,1</b>	<b>4,4</b>	<b>-8,5</b>
<b>Résultat Groupe</b>		<b>-4,1</b>	<b>4,4</b>	<b>-8,6</b>
Résultat Minoritaires		0,1	-0,1	0,1

EBE  
**9,7 M€**  
**+ 21%**

- Une amélioration des marges sur les activités hors machinisme et la maîtrise des charges fixes qui ont permis au Groupe de dégager un EBE en hausse de 21% par rapport à l'an passé.

Un résultat d'exploitation en retrait de 4,2 M€

- Un résultat d'exploitation impacté par des dotations aux provisions et des dépréciations en hausse de 6 M€ au 30 juin 2025 (stocks machinisme agricole notamment).

CAF  
**7,8 M€**  
**+ 109%**

- Une CAF qui atteint 7,8 M€, soit plus du double de l'exercice précédent, après retraitement des dotations/reprises de provisions.

**CAPITAUX PROPRES**  
**138,3 M€**

*Une solidité financière et une réduction de l'endettement du groupe.*

Une solidité financière gage de la résilience du Groupe face aux évolutions conjoncturelles qui a permis sur l'exercice 2024/2025 de :

- Poursuivre ses investissements malgré des cours de céréales et une collecte historiquement basse.
- Faire face aux baisses de trésorerie et aux différés de projets et d'investissements en agroéquipements.

BFR  
**- 8,9 M€**

- Un BFR en nette amélioration grâce notamment à la baisse du niveau des stocks de 14 M€, principalement sur l'activité machinisme (-24,2% sur l'ensemble du Groupe)
- Un endettement du Groupe qui se réduit sous l'impulsion de l'amélioration du BFR

	<i>En millions d'euros</i>	<b>2024-2025</b>	<b>2023-2024</b>	<b>Variations</b>
<b>Total actif immobilisé</b>		<b>144,2</b>	<b>149,2</b>	<b>-5,0</b>
Stocks		115,8	129,7	-13,9
Créances clients		113,9	110,2	3,7
Autres créances		33,3	47,5	-14,2
Trésorerie		4,7	13,0	-8,3
<b>Total actif</b>		<b>411,9</b>	<b>449,7</b>	<b>-37,8</b>
 <b>Capitaux propres (part du groupe)</b>		<b>138,3</b>	<b>142,1</b>	<b>-3,8</b>
Intérêts minoritaires		0,9	0,2	0,7
Provisions		6,5	6,5	0,0
Dettes financières		167,7	188,4	-20,7
Dettes fournisseurs		64,4	70,0	-5,6
Autres dettes		34,0	42,4	-8,4
<b>Total passif</b>		<b>411,9</b>	<b>449,7</b>	<b>-37,8</b>

# LES PRINCIPALES PARTICIPATIONS au 30 juin 2025



EMC2



## PRODUCTIONS VÉGÉTALES

- MOSAÏC : 100 %\*\*
- CER'EST : 100 %\*\*
- TERIALIS : 54,5 %\*\*
- AZOLOR : 53,13 %\*\*
- AREA : 18,55 %
- SEVEAL SA : 11,69 %
- CRD : 15,85 %



## LOGISTIQUE SILOS PORTUAIRES

- SAS Transports : 100 %\*
- XA Logistique : 100 %\*
- UCA Fertilor : 99,5 %
- UCA Frouard : 14 %\*\*
- UCA Illange : 50 %



## PRODUCTIONS ANIMALES

- Soplan Élevage : 100 %\*
- SEVE 2000 : 100 %\*
- NEALIA : 10 %\*
- SABEST : 70 %\*
- ↳ SCI Villemmeuse : 99,7 %



## MACHINISME

- Graillot : 100 %
- C4M : 95,53 %\*
- Agrinove : 100 %\*
- Martin : 66 %\*



## AGROALIMENTAIRE ET JARDINERIES

- Groupe Le Marvillois : 100 %\*
- Nature et Plein Air : 100 %\*
- Floradis : 7,35 %

9,06 %



## MALTERIE

- MALTERIE GROUPE : 100 %

## MEUNERIE

- NUTRIXIO : 100 %

## MAISERIE

- KALIZEA : 100 %

## ALIMENTATION ANIMALE

- NEALIA : 55 %

## RECHERCHE

- ARD : 55 %
- WHEATOLEO : 100 %
- SICLANOVA : 100 %

2,11 %



\* via EMC2 INVESTISSEMENTS, détenu à 99,99%   \*\* avec MOSAÏC



**EMC2**

**emc2.coop**

