

RAPPORT
INTÉGRÉ
2025



Jean-Claude VIRENQUE
Président

« Cette transformation [...] ouvre une perspective : celle de bâtir une agriculture plus robuste, plus lisible, plus désirable – si nous choisissons de **l’anticiper plutôt que de la subir**.

Ce rapport intégré marque une étape importante pour natera. Il ne s’agit pas seulement de rendre compte : il s’agit de donner un cap.

Car le monde change, et l’agriculture avec lui. Et c’est aussi, au fond, l’histoire des coopératives : être présentes dans les moments où tout se transforme. Après-guerre, la mécanisation a libéré des forces immenses et changé le quotidien des fermes. Dans les décennies suivantes, l’innovation agronomique a accompagné des gains de productivité majeurs et consolidé notre souveraineté alimentaire. À chaque révolution agricole, les coopératives ont joué leur rôle : structurer, accompagner, investir – et faire progresser collectivement des filières.

Nous vivons aujourd’hui une nouvelle bascule, plus globale encore. Elle ne se résume pas à une technologie : elle est multifactorielle et combine notamment dérèglement climatique, tension sur l’eau, évolutions sanitaires, attentes sociétales, complexité réglementaire, ou encore volatilité des habitudes de consommation. Autrement dit : les repères bougent en même temps et partout.

Cette transformation peut inquiéter, mais elle ouvre aussi une perspective : celle de bâtir une agriculture plus robuste, plus lisible, plus désirable – si nous choisissons de l’anticiper plutôt que de la subir.

C’est précisément le rôle de natera : être au rendez-vous de cette nouvelle révolution. Et c’est ici que la RSE prend tout son sens. Pour nous, elle n’est ni un slogan, ni un exercice théorique : c’est une boussole de long terme, qui nous oblige à relier les impacts environnementaux, les réalités humaines et la performance économique – et à transformer cette exigence en décisions et en investissements.

C’est dans cet esprit que nous lançons **Héritages Futurs**. Son nom dit l’essentiel : nous faisons le choix de relier le futur au passé, non pas par nostalgie, mais par responsabilité. Notre patrimoine est précieux : des savoir-faire, des pratiques, une volonté, une relation au vivant et au territoire. Nous avons le devoir de le protéger, de le prolonger, et de l’adapter à un monde qui change vite. Héritages Futurs n’est pas une rupture : c’est une passerelle entre ce que nous avons reçu et ce que nous voulons construire.



Pierre-Olivier PREVOT
Directeur Général

« Nous voulons **simplement transmettre** à nos successeurs une coopérative en capacité d’installer les enfants de nos adhérents, et d’embaucher les enfants de nos salariés.

En observant le changement au travers du prisme normatif et réglementaire, on passe souvent à côté de l’essentiel. On doit l’admettre, longtemps la RSE nous a crispés : CSRD, DPEF, normes, indicateurs..., il y avait tous les ingrédients de la prise de tête et finalement du rejet. Puis on a décidé d’écouter : nos adhérents, nos salariés, nos partenaires, nos clients, nos banques...

Et on a entendu que :

- La RSE est un accès aux financements. Banques, assureurs et partenaires intègrent de plus en plus des critères extra-financiers : trajectoire climatique, gestion des risques, gouvernance, robustesse des plans d’adaptation, traçabilité des filières. Ce mouvement est structurel : il influence le coût du capital et la capacité à financer l’investissement. Une stratégie RSE claire, pilotée et démontrée, c’est de la crédibilité financière – et donc de la capacité d’action sur le territoire.
- La RSE est un accès aux marchés. Les consommateurs, et par capillarité nos partenaires industriels et la grande distribution, renforcent leurs attentes : transparence, standards, progrès mesurables, bien-être animal, réduction d’empreinte, origine et pratiques. La RSE est devenue un « droit de vendre ». Dans un monde où la confiance est un actif rare, ceux qui savent démontrer dans le temps, sans fausse promesse, maintiennent l’impérieuse capacité de la mise en marché.

- La RSE est un levier de mobilisation et d’attractivité. Aucune stratégie ne se déploie sans équipes engagées et je peux affirmer sans démagogie que nos équipes le sont : le cœur de la coopérative bat autant dans les silos, les dépôts, les usines et les bureaux que dans les étables, les bergeries et les prairies. Or, deux ans après la fusion, cette démarche permet de donner une vision structurante, et du sens, elle permet d’expliquer les orientations.
- La RSE, surtout, traite de sujets qui constituent une vraie préoccupation des agriculteurs et des agricultrices du territoire : le changement climatique, le bien-être animal, l’accès à la main-d’œuvre... Et on a bien senti que les jeunes générations notamment, attendaient des réponses de leur coop sur la pérennité de leurs productions et de leurs systèmes.
- La RSE enfin nous a permis de mesurer que notre modèle avait du sens : lien au territoire, gouvernance, répartition de la valeur...

Ce qui ne peut être évité, il faut l’embrasser ; aussi nous avons choisi de prendre à bras le corps cette initiative pour en faire le cadre de développement de natera. Nous ne voulons pas changer le monde, simplement transmettre à nos successeurs une coopérative en capacité d’installer les enfants de nos adhérents, et d’embaucher les enfants de nos salariés.

Nos territoires 6

La gouvernance de natera - Organisation 8

Bilan des activités sur l'exercice 2024/2025..... 13

 Pôle agricole 14

 Pôle agroéquipement..... 16

 Pôle ruminants..... 18

 Pôle monogastriques 20

 Pôle Distribution Grand Public 22

Notre stratégie RSE : Héritages Futurs 24

Présentation des 4 axes de la stratégie RSE 26

Modèle d'affaires..... 28

À l'écoute de nos parties prenantes..... 30

Matrice de matérialité 31

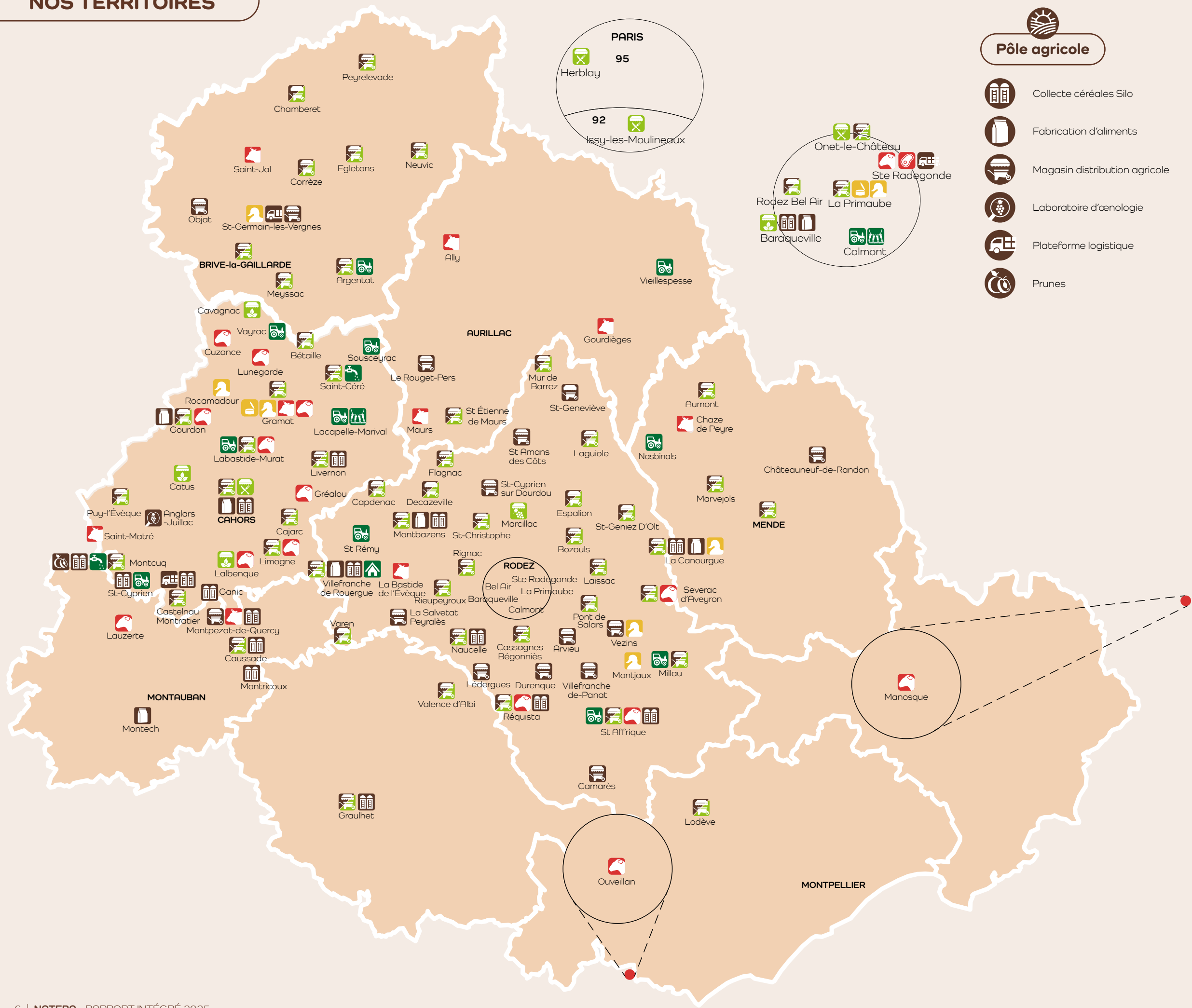
Les enjeux

 Axe 1 : Nous enrichissons la valeur du territoire..... 32

 Axe 2 : Nous préservons nos ressources et nos terres..... 34

 Axe 3 : Nous participons à l'agriculture et à l'élevage durables 36

 Axe 4 : Nous garantissons une alimentation de qualité 38



Pôle agricole

-  Collecte céréales Silo
-  Fabrication d'aliments
-  Magasin distribution agricole
-  Laboratoire d'œnologie
-  Plateforme logistique
-  Prunes

Pôle agroéquipement

-  Concessions tracteurs
-  Matériel d'élevage Manhaval-Fabre
-  Bâtiment - Uniservice
-  Irrigation

Pôle ruminants

-  Ovins : centre d'allotement ou de collecte
-  Bovins : centre d'allotement
-  Abattoir

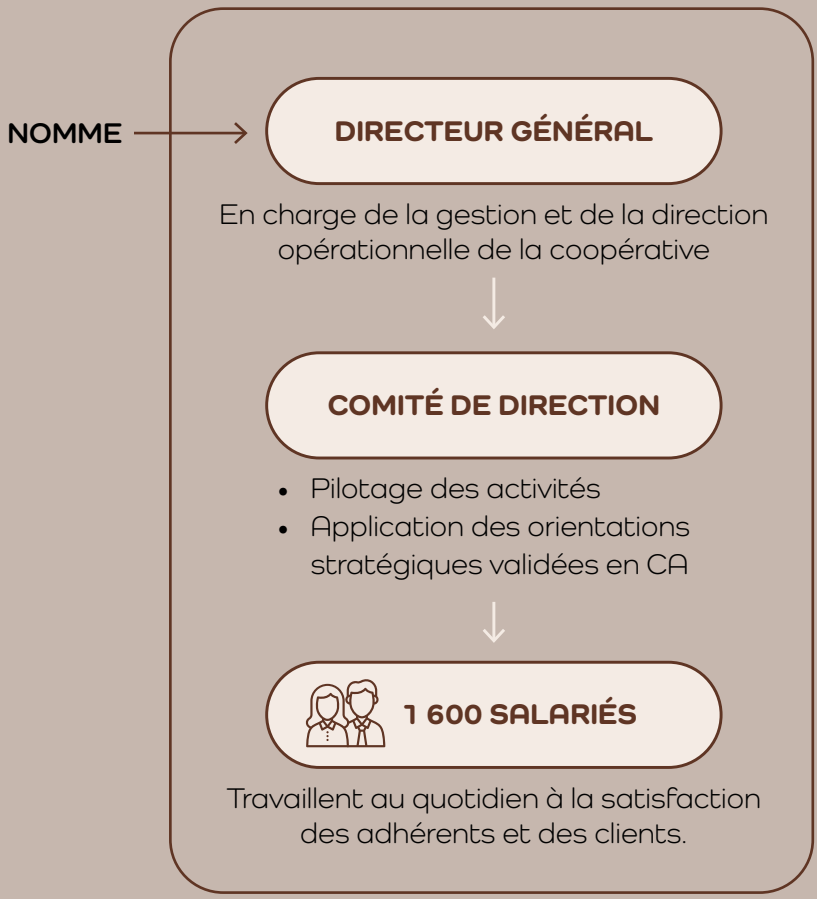
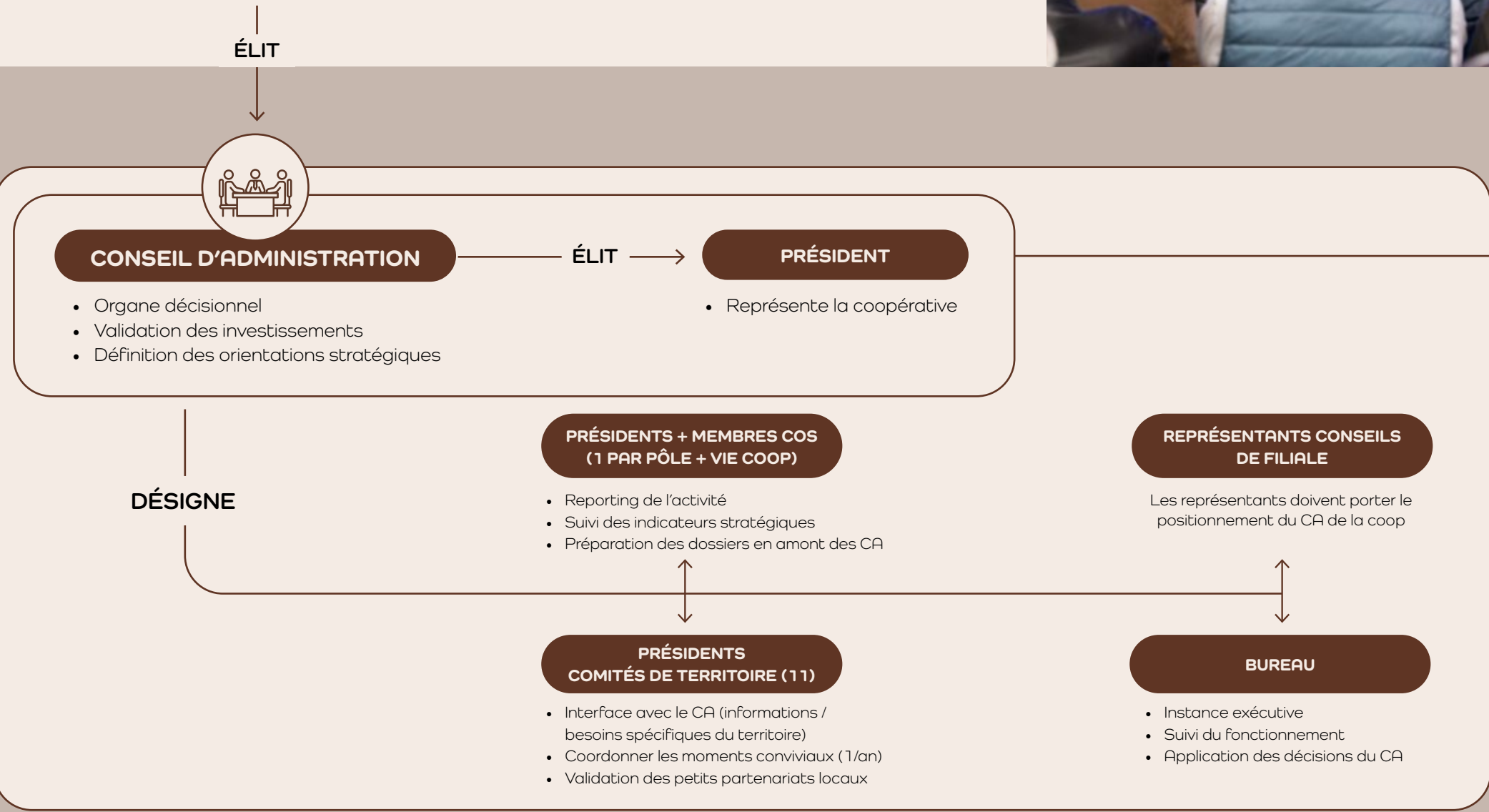
Pôle monogastriques

-  Élevages et boutiques
-  Outil industriel

Pôle distribution grand public

-  Magasin alimentaire
-  Magasin jardinerie
-  Cave coopérative Le Vallon

LA GOUVERNANCE DE NATERA - ORGANISATION



CONSEIL D'ADMINISTRATION

Bureau



Jean-Claude Virenque
Président
Ségala Lévézou



Christophe Canal
1^{er} Vice-Président
Sud Lot - Tarn et Garonne



Hervé Solignac
2^e Vice-Président
Président de section
Lozère - Haute-Loire



Stéphane Bourdarias
Président OP Bovins
Président de section
Corrèze



Benoit Costes
Président OP Palmipèdes
Président de La Quercynoise
Ouest Aveyron



Sébastien Couffignal
Président de section
Ouest Aveyron



Florence Fortes
Présidente OP Ovins
Présidente de section
Sud Aveyron - Hérault



Vincent Magne
Co-Président de section
Sud Lot - Tarn et Garonne



Nicolas Mouysset
Nord Aveyron

les administrateurs / censeurs



Virginie Andrieu
Ouest Aveyron



Jean-Pierre Arcoutel
Vallée du Lot
Causse - Bouriane



Patrick Baldy
Président de section
Vallée du Lot -
Causse - Bouriane



Adrien Bouny
Censeur
Vallée du Lot -
Causse - Bouriane



Guy Bourbouloux
Corrèze



Pierre Cabrit
Ouest Aveyron



Pierre-Henri Carbonnel
Sud Lot -
Tarn et Garonne



Damien Champeval
Corrèze



Rémi Chayrigues
Sud Aveyron -
Hérault



Jean-Baptiste Couderc
Président - Le Vallon
Ouest Aveyron



Julien Costes
Segala Lévézou



Robert Darde
Président de section
Nord Aveyron



Marie-Blanche Dereumaux
Sud Lot -
Tarn et Garonne



François Domergue
Ouest Aveyron



Guillaume Douziech
Président de section
Tarn



Alain Gratias
Vallée du Lot
Causse - Bouriane



Jean-Christophe Grillat
Co-Président de section
Sud Lot - Tarn et
Garonne



Delphine Manuby
Corrèze



Michel Queille
Vallée de la
Dordogne



Gilles Rességuier
Sud Lot - Tarn et
Garonne



Vincent Rigaudière
Président de section
Cantal



Bruno Rivière
Censeur
Ouest Aveyron



Franck Terrieux
Président de section
Vallée de la
Dordogne



Jean-Marc Vesy
Sud Aveyron -
Hérault



Pierre-Olivier PRÉVOT
Directeur Général



Julien VOLPELIER
Directeur Général Adjoint &
Directeur Pôle Ruminants



Pierre LESLUYES
Secrétaire Général /
Directeur Administratif
et Financier



Martin BARRIÈRES
Directeur Qualité et
Performance



Denis BOST
Directeur Pôle
Agroéquipement



Sébastien CARRIÈRE
Directeur Pôle Agricole



Lionel FAVIÉ
Directeur Pôle Distribution
Grand Public



Jean-Luc FOURAIGNAN
Directeur Pôle Monogastriques



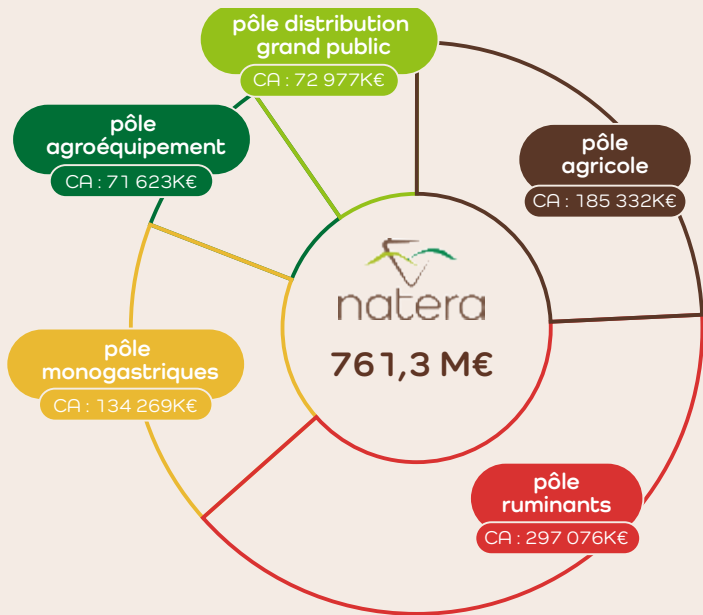
Stéphane PERRIN
Directeur Marketing
et Communication

NOS RESSOURCES FINANCIÈRES
(consolidé – exercice 2024/2025)

CHIFFRE D'AFFAIRES
761,3 M€

EBITDA
16,9 M€

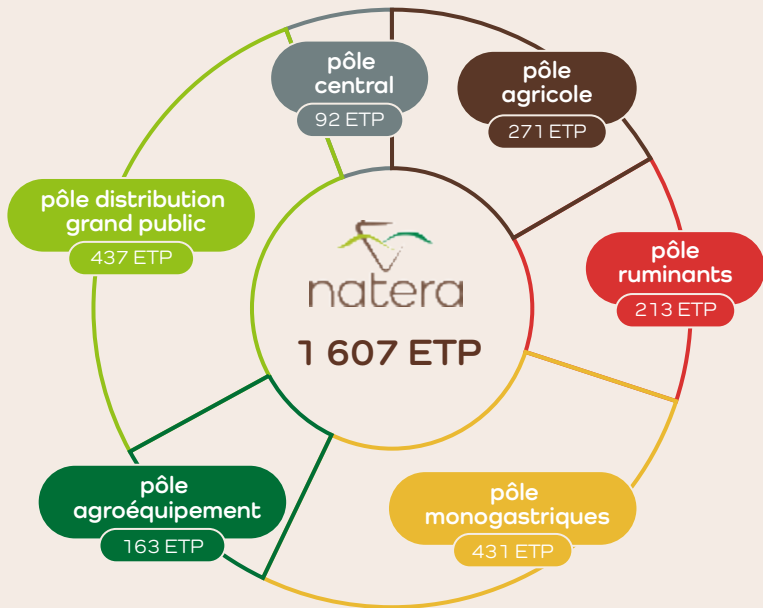
RÉSULTAT NET
1,81 M€



LES RESSOURCES HUMAINES

Au titre de l'exercice 2024/2025, natera emploie 1 607 ETPs, répartis comme suit :

ETP
1 607



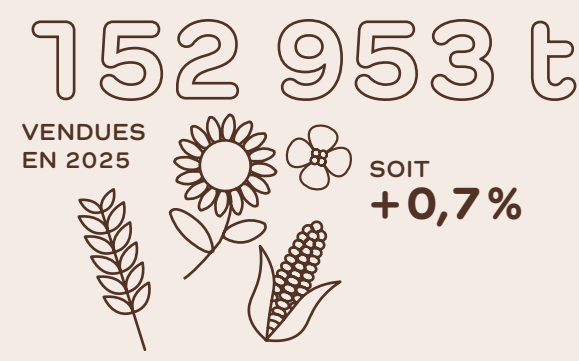


NUTRITION ANIMALE

En nutrition animale, malgré un marché structurellement en contraction (moins d'exploitations et décapitalisation des cheptels), la revalorisation des filières lait et viande soutient l'activité. La performance sur les minéraux et nutritionnels consolide notre présence dans les élevages. Pour

renforcer encore la valeur apportée, le modèle d'accompagnement de natera évolue avec la mise en place de techniciens « experts nutrition », en appui des équipes commerciales, ainsi qu'une approche sanitaire via notre partenariat SOCSA.

Aliments composés & nutritionnels

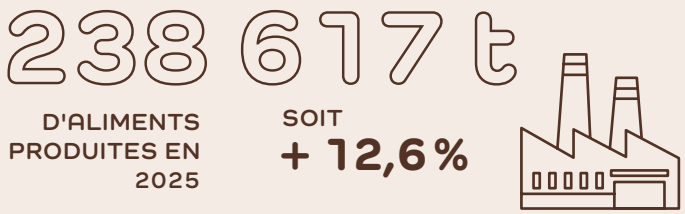


Aliments simples



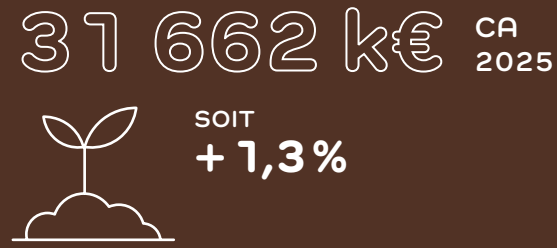
Solevial

Sur le plan industriel, natera renforce et optimise ses outils avec notamment les travaux engagés sur le site de Montbazens visant à renforcer la performance logistique : cellules d'expédition, mélange au chargement. Solevial conforte sa position en Occitanie avec une tonne sur quatre d'aliment du bétail produite dans ses usines.



PRODUITS DU SOL

Sur l'activité « Produits du sol », la dynamique est contrastée : hors fertilisants, la demande se maintient, portée notamment par le ressemis des prairies. Sur le marché des engrais, alors que les tarifs sont revenus à un niveau acceptable, l'utilisation des engrais de fond, potasse et phosphore restent en-deçà de leur niveau historique. Quant à l'activité Protection des cultures, elle retrouve une trajectoire plus favorable avec un assolement céréales revenu à la normale après deux campagnes difficiles.



PRODUCTIONS VÉGÉTALES

La collecte d'été revient à des standards historiques après des années difficiles en termes de rendement.



CAUDEVAL

L'activité de services (Caudeval) poursuit son développement : conseil, accompagnements réglementaires et démarches environnementales viennent compléter l'offre coopérative, avec l'objectif d'élargir l'accès aux services.



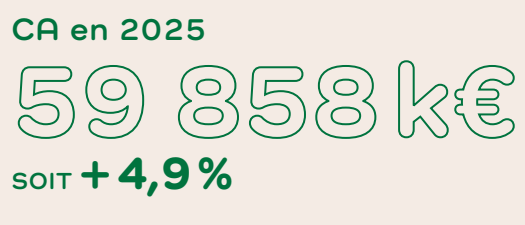
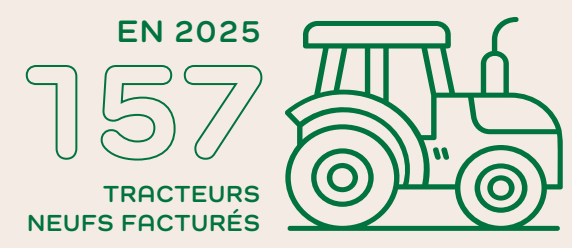


L'année est marquée par la structuration de l'activité « matériel agricole » avec l'intégration de CAP Agri-Quercy-Services dans CADAUMA Machines Agricoles au 1^{er} mai 2025. Cette fusion doit nous permettre principalement :

- d'harmoniser nos processus pour améliorer notre qualité de service,
- de construire une entreprise leader du territoire, partageant des objectifs de long terme avec ses fournisseurs.

CADAUMA

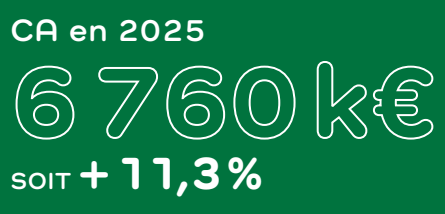
Dans un marché du tracteur et du matériel neuf en contraction, nos équipes s'appuient sur un SAV performant, le développement de l'occasion et une offre élargie (gros matériel, irrigation) pour maintenir la dynamique commerciale. La maîtrise des stocks reste un enjeu majeur, particulièrement sur l'occasion, afin de préserver la rentabilité dans un contexte de baisse de la demande.



MANHAVAL-FABRE



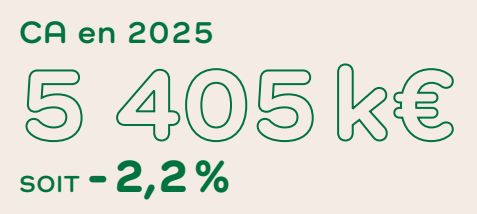
Manhaval-Fabre confirme sa dynamique, tirée notamment par l'activité robot de traite et par la progression des ventes de matériels, pièces et services. La qualité de l'expertise et du maillage territorial demeure un facteur clé de croissance.



UNISERVICE



Uniservice maintient une activité globalement stable sur le bâtiment, malgré la baisse du prix d'achat de l'électricité et par conséquent des chantiers en photovoltaïque. La performance de ces dernières années repose sur un pilotage rigoureux, une pertinence commerciale et une qualité de livraison reconnue.



Au global, le pôle agroéquipement travaille enfin à renforcer son identité et son attractivité employeur (déploiement d'outils digitaux, marque, recrutement), dans un secteur où les tensions sur les compétences restent fortes.



L'exercice 2024/2025 se caractérise par une conjoncture inflationniste inédite à l'amont, avec des niveaux de prix inédits (en moyenne +30%). Cette situation est la conséquence d'un recul structurel des volumes et l'effet conjugué d'un fort dynamisme à l'export.

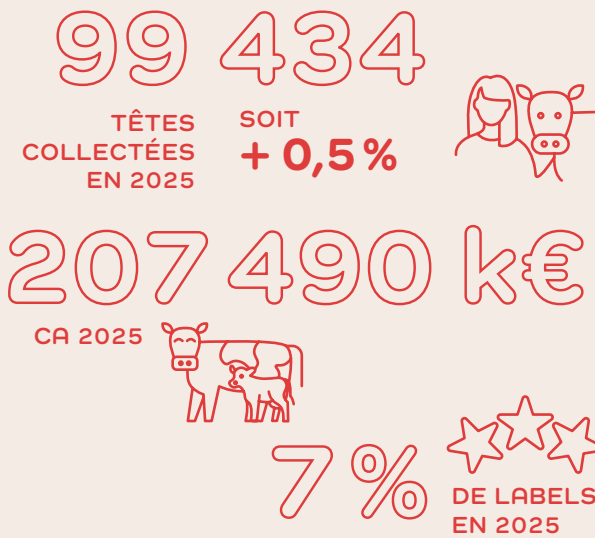
Si le contexte est positif à court terme pour les exploitations, la baisse continue de la consommation de viande sur le marché national constitue un signal d'alerte. Dans ce contexte, la mission de natera reste de sécuriser des filières lisibles, de construire de la valeur et de maintenir des débouchés durables pour les éleveurs.

ORGANISATION DE PRODUCTEURS - BOVINS



En bovins, l'Organisation de Producteurs collecte 99 434 têtes (+0,5%). Les évolutions par catégories traduisent des mouvements de marché : repli des jeunes bovins et du « sous la mère », mais progression des broutards et des gros bovins.

Le développement contractualisé de l'engraissement destiné à la production de Jeunes Bovins doit nous permettre de massifier, d'optimiser les coûts logistiques et de saturer les outils.

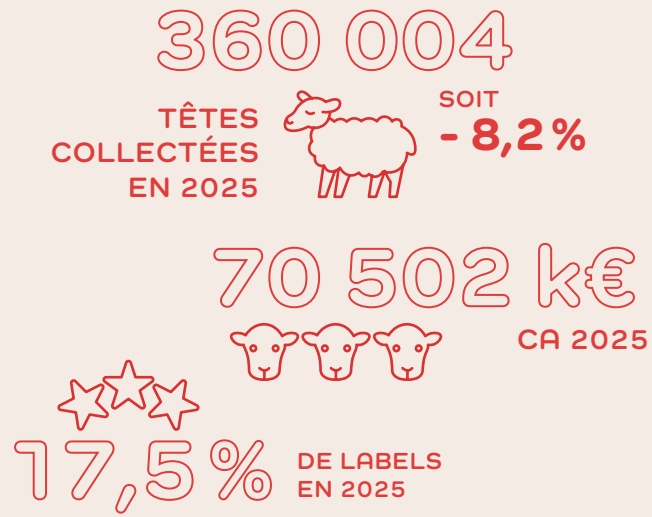


ORGANISATION DE PRODUCTEURS - OVINS



En ovins, la collecte s'établit à 360 004 têtes (-8,2%). Après plusieurs années de hausse, le cours de l'agneau commence à marquer le pas : la redynamisation de la consommation et l'innovation produits deviennent des enjeux cruciaux pour l'avenir de la filière.

L'enjeu de l'engraissement des agneaux et son avenir reste également déterminant soit par la création d'ateliers en ferme soit par la capacité de la coopérative à développer ses propres outils.

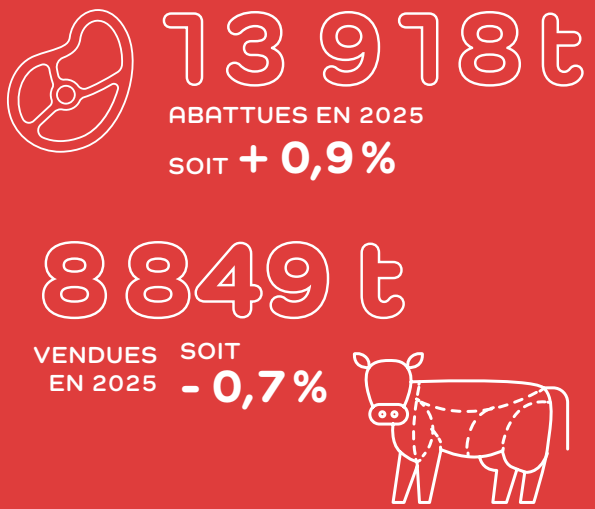


PÔLE VIANDES

Sur le pôle viandes, l'activité d'abattage totalise 13 918 tonnes (+0,9%), dans un environnement concurrentiel très tendu lié à la diminution des volumes disponibles. La mobilisation d'investissements significatifs reste nécessaire pour maintenir des outils conformes aux exigences réglementaires et commerciales.



Nos outils de cheville (Ruthènes Viandes, Cadars) tirent leur épingle du jeu avec un travail de segmentation et de développement de dossiers commerciaux à forte valeur ajoutée (Gozoki, Carrefour, etc.)



Au global, natera doit travailler à trouver un point d'équilibre durable entre le prix des productions et l'acceptabilité à la consommation. Ceci passera par la pédagogie, la segmentation, l'innovation produits, et la conquête de nouveaux marchés.



LA QUERCYNOISE



Sur un exercice qui constituait la première année post Influenza Aviaire pour la filière palmipèdes, la Quercynoise réalise une très belle année tant sur les performances de l’amont que sur la dynamique commerciale à l’aval.

L’exercice 2024/2025 a par ailleurs été une année de structuration pour La Quercynoise. Le démarrage de la construction du nouvel outil industriel traduit la volonté de répondre à l’évolution des exigences des normes et de la réglementation, d’améliorer l’environnement de travail des salariés et de maintenir le cap de la compétitivité technologique et économique. Dans le même temps, l’intégration de l’activité Arterris depuis le mois de mai a représenté un défi opérationnel majeur, tout en confortant le leadership territorial de La Quercynoise.



CANARDS GRAS COLLECTÉS

2118136



CANARDS PÉKINS COLLECTÉS

241 588



(chiffres de janvier à décembre 2025)

ENJEUX 2026

Dans un contexte sanitaire qui demeure sous vigilance, la priorité sera de consolider durablement les performances de la filière et d’améliorer l’homogénéité des performances chez les producteurs.

Enfin dans un environnement concurrentiel agressif et un niveau d’exigence supérieur, l’enjeu 2026 est de consolider nos positions commerciales en répondant mieux aux attentes clients. Les actions prioritaires portent sur l’adaptation du calibre foie gras, l’amélioration de l’attractivité de la gamme (présentation des produits), l’optimisation de la durée de conservation et des évolutions de formulation orientées « santé » (sans sel nitrité).



CA en 2025

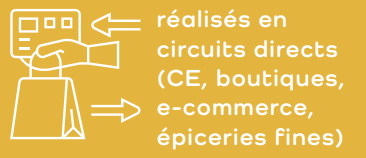
92,6 M€

SOIT + 7,7 %

DONT 32 %



ET 17 %



(chiffres de janvier à décembre 2025)

AUGUSTE FONTANIÉ GASTRONOMIE



La performance d’AFG a été fortement perturbée par les soubresauts de la production et de la consommation sur le marché du canard gras. L’activité est en cours de redimensionnement pour se concentrer sur :

- la consolidation de l’activité foie gras ;
- le renforcement de la dimension négoce.



72 977 k€
CHIFFRE D’AFFAIRES
(+0,8 %)

- 523 k€
EBITDA

L’activité Grand Public évolue dans un environnement exigeant, caractérisé par une concurrence accrue et des changements d’habitudes de consommation. L’exercice 2024/2025 a été celui de décisions structurantes et d’une transition qui s’inscrit dans la durée.

JARDINERIE - LISA



Gamm vert
L'autoproduction est l'avenir



natera
coopérative de territoire monts
PRO

L’exercice a été structuré par le choix de l’enseigne Gamm Vert. Le dernier trimestre a ainsi été consacré à l’installation des enseignes, engagé à partir de juillet 2025, ainsi qu’à l’introduction des marques propres nationales Gamm Vert. Le marché de la jardinerie demeure tendu et certains segments, notamment l’animalerie, subissent une forte pression concurrentielle, en particulier de la part d’enseignes spécialisées et de pure players. Cette situation s’inscrit dans un contexte de pouvoir d’achat contraint, qui conduit les ménages à renforcer leurs arbitrages. Dans ce cadre, la mixité de nos points de vente, à la fois agricoles et grand public, constitue un atout, soutenu par un maillage territorial de 69 magasins, dont 54 sous enseigne Gamm Vert.

CA 2025

57 751 k€

CA uniquement grand public



CA 2025	inférieur à 250 k€	entre 250 et 500 k€	entre 500 et 1 000 k€	entre 1 000 et 2 500 k€	supérieur à 2 500 k€
Nb magasins	11	21	24	11	2

ALIMENTAIRE

Si les Halles de l’Aveyron enregistrent une progression de l’activité, l’équilibre économique n’est pas au rendez-vous. Une phase de restructuration est engagée, incluant la fermeture du magasin de Saint-Gratien depuis le 13 janvier. À noter, la forte dynamique du magasin d’Issy-Les-Moulineaux (+13%) qui laisse entrevoir que le point d’équilibre économique pourra être atteint. Le lancement au printemps d’une offre « livraison à domicile » sur Paris et la petite couronne doit également permettre d’écraser les charges et de trouver du dynamisme commercial.

11 447 k€ CA 2025



MAGASIN À ISSY-LES-MOULINEAUX
+12,9%
DE CA EN 2025



LA CAVE « LE VALLON »



La cave coopérative réalise une bonne année, portée par la progression des volumes de ventes notamment via la grande distribution. La stratégie vise désormais à aller chercher de la marge complémentaire par le marketing, le travail sur les gammes et les packagings, tout en maîtrisant le risque de sur-stock.

CA 2025

1 905 k€





Héritages futurs

Notre stratégie RSE porte un nom : **Héritages Futurs.**

Parce qu'elle relie le futur au passé.

Parce que notre patrimoine et notre héritage sont précieux, nous avons la grande responsabilité de les protéger, les prolonger, les adapter à un monde en pleine transformation.

Parce que faire de la transmission un axe central, c'est transformer des pratiques héritées en leviers d'avenir : attractivité, stabilité, adaptation climatique.

Une stratégie RSE qui relie ce que nos parents ont construit à ce que nos enfants pourront reprendre.

Hier, nos parents ont ouvert les chemins. Ils ont pratiqué l'élevage, ils ont entretenu les haies, travaillé la terre sans la forcer et transmis un métier qui se vit autant qu'il s'apprend. Ils nous ont offert des paysages vivants et des savoir-faire qui ont du sens.

Aujourd'hui, nous prenons leur relais. Notre démarche prend vie à son tour : elle pose les premières pierres. Elle organise, structure, mesure. Elle nous aide à comprendre ce que nous faisons déjà bien, pour mieux l'amplifier. Elle nous accompagne dans la modernisation et dans l'adaptation au climat : capteurs, outils d'aide à la décision, maintenance prédictive, retrofit des matériels... Elle soutient la transmission entre générations via formations, contrats pluriannuels et dispositifs d'installation. Nos exploitations deviennent progressivement plus connectées, sans renier la simplicité et la justesse des gestes d'autrefois.

Demain, nos enfants vivront des fermes que nous aurons façonnées pour eux.

Des élevages solides, des terres résilientes, des ressources mieux protégées. Des fermes qui savent allier héritage et haute technologie : données utiles, pilotage fin des intrants, dispositifs économes en eau, bâtiments modernisés. Des filières fières de leurs origines et ouvertes sur les marchés exigeants d'aujourd'hui.

C'est tout cela, la démarche d'engagement de natera : un héritage reçu, un savoir porté, un avenir préparé. Nous ne cherchons pas à révolutionner notre métier, mais à l'assurer, à le fortifier, à le prolonger.

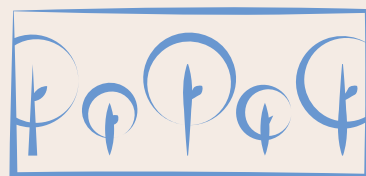
Ce que nous avons reçu, nous le faisons grandir. Ce que nous faisons grandir, nous le transmettons. C'est notre héritage. C'est notre action.

**Nous sommes natera, coopérative de territoires vivants.
Et nous coopérons pour nos héritages futurs.**



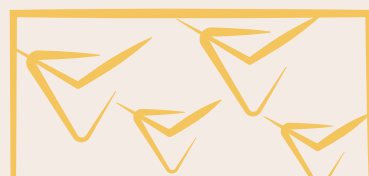
NOUS ENRICHISSEMS
LA VALEUR DE NOTRE
TERRITOIRE.

- Développer l'économie du territoire
- Développer l'attractivité des métiers et de l'entreprise
- Garantir l'éthique des affaires & s'engager dans des Achats Responsables



NOUS PRÉSERVONS
NOS RESSOURCES
ET NOS TERRES

- Prévenir, s'adapter et lutter contre le dérèglement climatique
- Veiller à la consommation et à la disponibilité en eau
- Réduire l'impact environnemental des intrants



NOUS PARTICIPONS
À L'AGRICULTURE ET
À L'ÉLEVAGE DURABLES

- Entretenir des relations équitables et de proximité avec les producteurs
- S'assurer de la pérennité de la filière agricole et de l'élevage
- Moderniser les métiers et techniques d'agriculture



NOUS GARANTISSONS
UNE ALIMENTATION
DE QUALITÉ

- Améliorer le bien-être animal
- Répondre aux attentes des consommateurs

COMMENT NOUS AVONS IDENTIFIÉ NOS 11 ENJEUX



Ces 11 enjeux constituent le socle de notre démarche RSE.

Ils orientent nos priorités, structurent nos actions et servent de base à nos engagements.

Ils sont le reflet des réalités de nos filières et des dynamiques de notre territoire.

Pour les définir, nous avons croisé plusieurs sources complémentaires.

Nous sommes allés à la rencontre de nos parties prenantes internes et externes — adhérents, salariés, partenaires, clients, associations, ONG et acteurs du territoire — afin de comprendre leurs attentes et leurs priorités (voir p.30).

Nous avons également pris en compte :

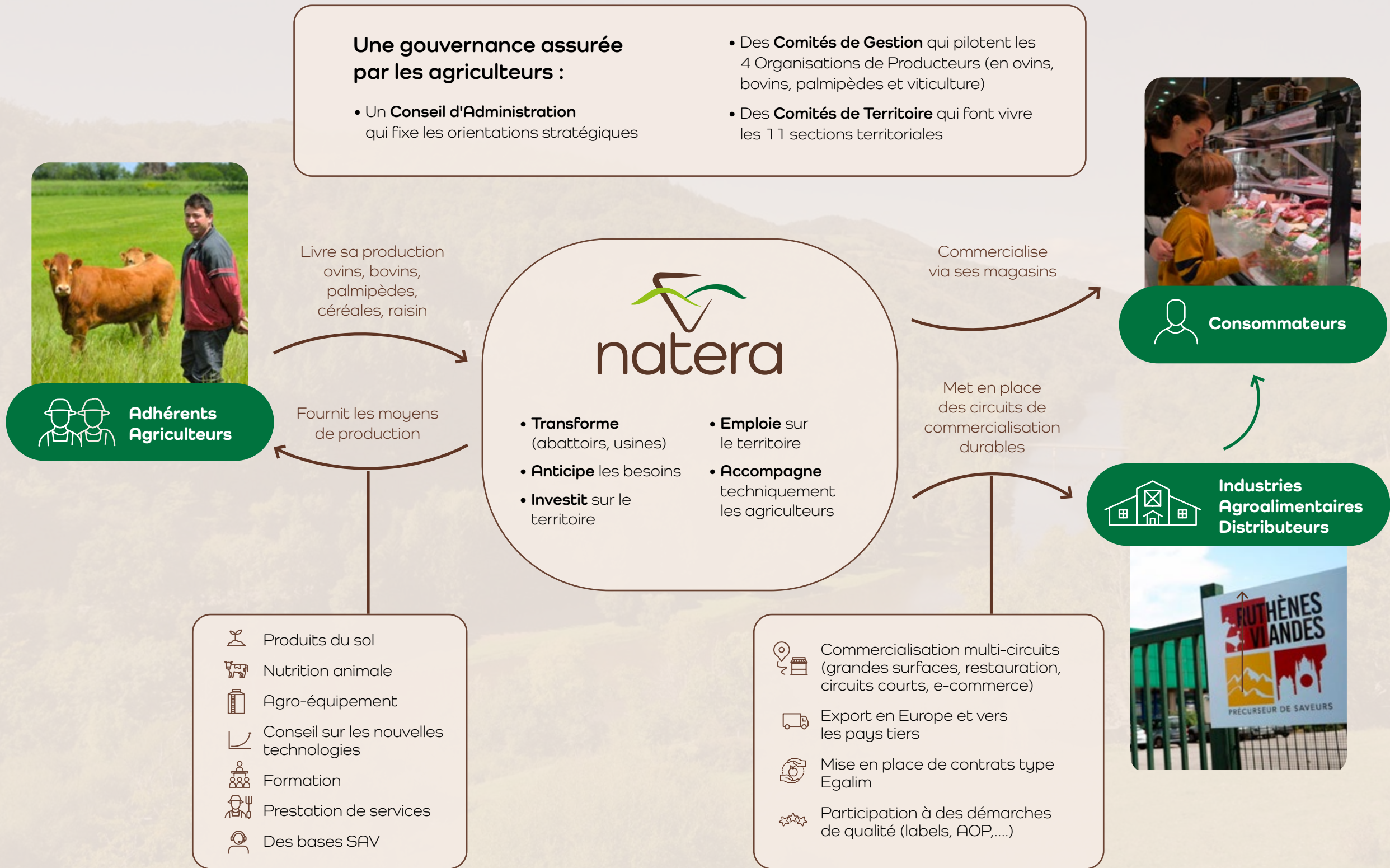
- les recommandations de La Coopération Agricole, organisation professionnelle qui représente et accompagne les coopératives françaises ;
- l'analyse de nos chaînes de valeur, dont la restitution complète figure dans la note méthodologique (voir p.4).

Un travail d'analyse et de structuration en plusieurs étapes a permis de prioriser les enjeux issus des chaînes de valeur selon un système de rangs (rang 1, rang 2 et rang 3) puis de les croiser avec les attentes des parties prenantes et les recommandations de La Coopération Agricole. Après simplification, rationalisation et fusion de certains thèmes, 13 groupes d'enjeux ont été affinés pour aboutir à 11 enjeux finaux, cohérents avec la stratégie et les priorités de natera.

Ces enjeux ont un point commun : ils sont directement opérationnels.

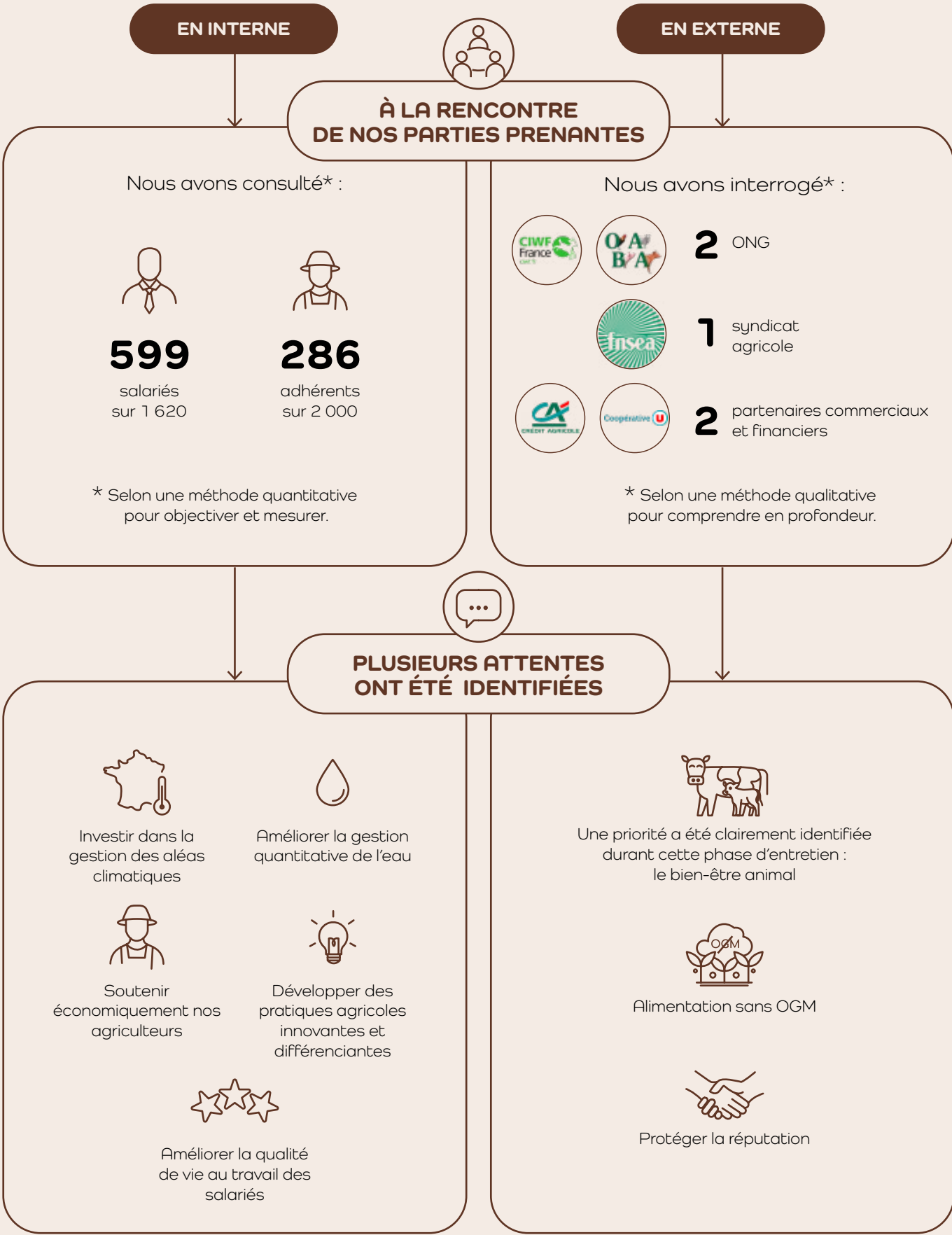
Ils traduisent des réalités concrètes et ont vocation à se transformer en feuilles de route, en indicateurs de suivi et en projets d'action.

La méthodologie détaillée (sources, critères de priorisation et arbitrages) est présentée dans la note méthodologique en complément de ce rapport, p.8 à 18.

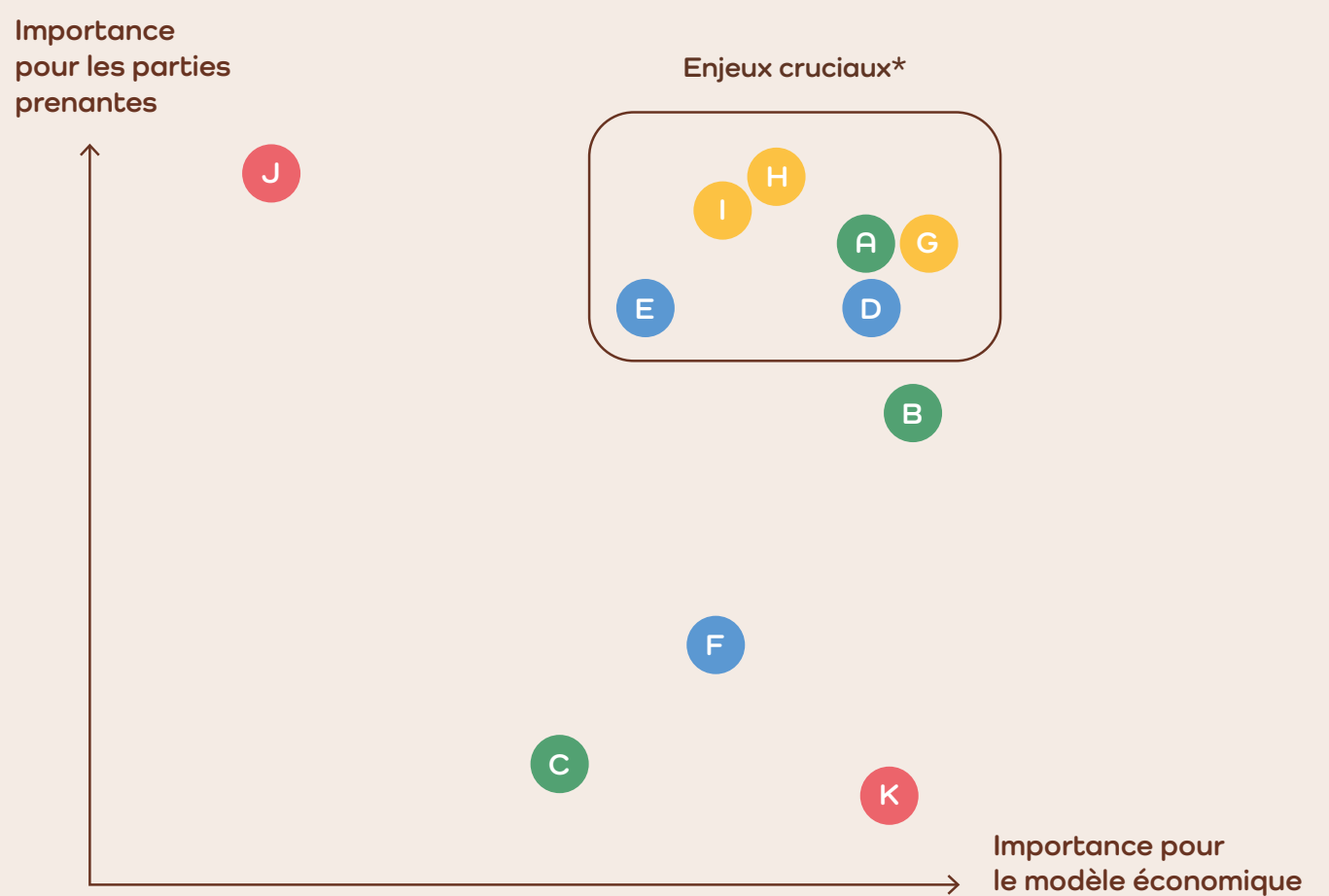


UNE DÉMARCHE BASÉE SUR L'ÉCOUTE

L'écoute de nos parties prenantes internes et externes a permis de faire émerger leurs attentes en matière de développement durable.



UNE ANALYSE POUR IDENTIFIER NOS ENJEUX PRIORITAIRES



- A** Développer l'économie du territoire
- B** Développer l'attractivité des métiers et de l'entreprise
- C** Garantir l'éthique des affaires & s'engager dans des Achats Responsables
- D** Prévenir, s'adapter et lutter contre le dérèglement climatique
- E** Veiller à la consommation et à la disponibilité en eau
- F** Réduire les intrants
- G** Entretenir des relations équitables et de proximité avec les producteurs
- H** S'assurer de la pérennité de la filière agricole et de l'élevage
- I** Moderniser les métiers et techniques d'agriculture
- J** Améliorer le bien-être animal
- K** Répondre aux attentes des consommateurs

*Voir p. 19 de la note méthodologique



AXE 1
NOUS ENRICHISSEONS
LA VALEUR DU TERRITOIRE



Hier,

nous héritions de filières, de marchés et de savoir-faire construits par les générations d'agriculteurs et d'éleveurs qui nous ont précédés.

Demain,

nous transmettrons une coopérative alignée avec les nouveaux équilibres économiques, capable d'investir et de structurer des filières adaptées, tout en préservant les emplois et la valeur créée sur le territoire.

Aujourd'hui,

nous organisons et mesurons la richesse créée pour qu'elle bénéficie aux communautés locales.

ENJEU 1

A Développer l'économie du territoire

NOTRE PLUS BEL ACCOMPLISSEMENT

Nous avons bâti une coopérative profondément ancrée dans son territoire, où **100 % de la valeur créée y est réinjectée.**

- 6 000 adhérents actifs
- 1 600 salariés
- 761 M€ CA
- 160 sites accueillant salariés et agriculteurs répartis sur 6 départements

NOS HÉRITAGES FUTURS

Notre objectif est de quantifier précisément notre contribution et de maximiser la valeur créée localement, avec l'ambition d'avoir une **balance commerciale bénéficiaire.**

POUR Y PARVENIR

Nous élaborons une méthodologie de mesure de l'empreinte territoriale et de la balance commerciale, en définissant les KPI nécessaires à leur suivi et à leur évaluation.

Indicateurs suivis :

- Montant de l'EBE systémique
- Nombre d'emplois directs et indirects créés sur le territoire
- Montant de la balance commerciale

ENJEU 2

B Développer l'attractivité des métiers et de l'entreprise

NOTRE PLUS BEL ACCOMPLISSEMENT

Nous venons de mettre en place un schéma d'intéressement et avons validé une nouvelle organisation du dialogue social qui permet de prendre en compte les besoins spécifiques de nos collaborateurs.

NOS HÉRITAGES FUTURS

Nous souhaitons transmettre une entreprise engagée, qui valorise les parcours, offre un cadre de travail plus sûr et plus stable, et anticipe le renouvellement des effectifs, alors que 15% partiront à la retraite d'ici 5 ans et 30% d'ici 15 ans. Dans ce contexte, nous lançons notamment l'Accord Senior, qui entrera en vigueur en 2026.

POUR Y PARVENIR

Nous poursuivons le développement de la formation «Manager natera» et des outils de mesure de la qualité de vie au travail tels que le **baromètre « Climat social »**.

Indicateurs suivis :

- Les résultats du baromètre « Climat social »
- Taux de fréquence
- Taux de gravité

ENJEU 3

C Garantir l'éthique des affaires & s'engager dans des achats responsables

NOTRE PLUS BEL ACCOMPLISSEMENT

L'éthique fait partie de l'ADN coopératif de Natera. Fondées sur la confiance entre agriculteurs, collaborateurs et partenaires, nos pratiques intègrent progressivement des exigences renforcées en matière d'achats responsables et d'approvisionnements.

NOS HÉRITAGES FUTURS

Nous voulons que les principes éthiques de la coopérative soient pleinement intégrés et partagés par toutes nos parties prenantes, internes et externes. Nous visons à l'horizon 2030 :

- la **signature de la Charte d'Éthique** et son intégration dans les contrats des salariés, ainsi que dans la Charte Administrateur,
- l'adhésion de **100 % des fournisseurs principaux à la Charte d'engagement,**
- la **formation du Comité de Direction et des acheteurs aux principes d'achats responsables.**

POUR Y PARVENIR

Nous inscrivons déjà nos pratiques dans des cadres de référence exigeants, en avançant sur la mise en conformité Sapin 2 et RGPD, en encadrant nos pratiques de sourcing via la Charte RFAR et en augmentant la part de matières premières certifiées dans nos approvisionnements.

Indicateurs suivis :

- % des collaborateurs signataires de la Charte d'éthique
- % de fournisseurs signataires de la Charte d'engagement natera
- NB de collaborateurs formés aux principes d'achats responsables



AXE 2

NOUS PRÉSERVONS NOS RESSOURCES ET NOS TERRES



Hier,

nous héritions des terres et des milieux naturels façonnés par le temps et travaillés par les mains de nos ancêtres.

Demain,

nous transmettrons des sols fertiles et des écosystèmes résilients, capables d'alimenter les générations futures.

Aujourd'hui,

nous mettons en œuvre des pratiques de préservation et des plans concrets – technicité, restauration, protections – afin de garantir la pérennité des ressources naturelles.

ENJEU 4

D Prévenir, s'adapter et lutter contre le dérèglement climatique

NOTRE PLUS BEL ACCOMPLISSEMENT

Nous avons structuré notre filière palmipèdes autour de La Quercynoise, un modèle intégré qui nous permet d'agir à tous les niveaux de la chaîne de valeur. Dans ce cadre, le **méthaniseur** du site valorise les sous-produits organiques en énergie renouvelable directement intégrée aux procédés industriels, permettant **une réduction de 70% de la consommation de propane**.

NOS HÉRITAGES FUTURS

Nous allons structurer une trajectoire claire de réduction de nos émissions, fondée sur notre premier bilan carbone global lancé en 2025 et faire monter en compétences nos adhérents autour des enjeux climatiques. Nous allons aussi capitaliser sur l'innovation et l'énergie de nos adhérents pour identifier les bonnes pratiques et les déployer à plus grande échelle.

POUR Y PARVENIR

Nous coconstruisons dès à présent avec les adhérents un **programme d'adaptation au dérèglement climatique**, fondé sur l'expérimentation, le partage de pratiques et la prise en compte des réalités économiques des filières.

Indicateurs suivis :

- Émissions de GES par filière (tCO₂e / unité d'activité)
- Nombre d'adhérents participants aux ateliers de co-construction sur le sujet du dérèglement climatique

ENJEU 5

E Veiller à la consommation et à la disponibilité en eau

NOTRE PLUS BEL ACCOMPLISSEMENT

Nous déployons un dispositif de **récupération des eaux de pluie sur nos sites**

NOS HÉRITAGES FUTURS

Nous visons une **gestion plus sobre et plus résiliente de l'eau**, en réduisant durablement les consommations sur les sites de natera et en accompagnant les élevages face aux situations de stress hydrique et de pénurie.

POUR Y PARVENIR

Nous combinons suivi, mesure et action sur le terrain.

Cela passe par le pilotage des consommations d'eau sur nos sites et par la co-construction, avec les adhérents, de solutions concrètes intégrant la récupération, le stockage et la réduction des usages, ainsi que des pratiques agronomiques adaptées aux contextes locaux.

Indicateurs suivis :

- Évolution de la consommation d'eau sur les sites natera
- % d'exploitations disposant d'un plan d'adaptation hydrique validé et mis en œuvre

ENJEU 6

F Réduire l'utilisation des intrants à impacts environnementaux

NOTRE PLUS BEL ACCOMPLISSEMENT

Nous accompagnons les adhérents dans l'usage d'**outils d'aide à la décision** pour mieux piloter le recours aux intrants, dans le respect de l'autonomie des exploitations.

NOS HÉRITAGES FUTURS

Nous cherchons à faire évoluer les pratiques agricoles à travers le déploiement d'outils d'analyse et d'aide à la décision et le développement d'alternatives aux produits phytosanitaires et aux engrais chimiques, notamment les **biostimulants et les solutions de biocontrôle**.

POUR Y PARVENIR

Nous participons au réseau UNISUD, un collectif de coopératives agricoles qui mutualise achats et essais techniques, et dont l'objectif est de tester et d'optimiser le déploiement des intrants.

Indicateurs suivis :

- NB d'outils d'aide à la décision déployés
- Part du chiffre d'affaires liée aux solutions alternatives (biostimulants et biocontrôles) vs les engrais et produits phytosanitaires



AXE 3

NOUS PARTICIPONS À L'AGRICULTURE ET À L'ÉLEVAGE DURABLES



Hier,
nous répondions d'abord à un impératif de production, afin d'atteindre l'autonomie alimentaire.

Demain,
nous adapterons nos filières aux enjeux du nouveau monde — climat, évolutions des consommations, attractivité du métier — pour continuer à faire vivre les fermes et préparer la relève.

Aujourd'hui,
nous structurons la coopération, la solidarité financière et l'appui technique pour consolider les filières et donner aux exploitations les conditions d'un avenir durable.

ENJEU 7

G Entretenir des relations équitables et de proximité avec les producteurs

NOTRE PLUS BEL ACCOMPLISSEMENT

Nous avons mis en place des caisses de péréquation pour sécuriser le revenu de nos adhérents. Le prix de base est garanti, et en année favorable, une partie des résultats est redistribuée aux producteurs. Ce mécanisme volontaire, sans pénalité, permet de partager les excédents tout en soutenant des filières économiquement solides.

NOS HÉRITAGES FUTURS

Nous voulons renforcer une **gouvernance plus participative et une relation durable avec les adhérents**. Cela passe par l'évolution des bulletins d'adhésion et des contrats pluriannuels et par l'intégration de dispositifs capables de mieux **accompagner les adhérents face aux aléas climatiques ou de marché**.

POUR Y PARVENIR

Nous mettons en place un programme annuel d'**ateliers de co-construction** et déployons des **soutiens financiers exceptionnels en cas d'aléas climatiques ou économiques**.

Indicateurs suivis :

- Taux de participation des adhérents aux assemblées locales et régionales et aux ateliers de co-construction
- NB de contrats avec prix garantis

ENJEU 8

H S'assurer de la pérennité de la filière agricole et de l'élevage

NOTRE PLUS BEL ACCOMPLISSEMENT

Nous aurons investi près de 50 M€ entre 2020 et 2027 dans nos outils d'abattage, de valorisation et dans des équipements implantés au plus près des exploitations, qui viennent renforcer notre modèle de gouvernance coopérative.

NOS HÉRITAGES FUTURS

Nous visons à renforcer durablement la pérennité des exploitations agricoles, en favorisant **la transmission des outils coopératifs** et des modèles économiquement viables sur les territoires.

POUR Y PARVENIR

Nous développons le programme Terr'Avenir, en intégrant un volet de **formation dédié à une agriculture et un élevage durables**, adaptés aux réalités économiques et aux enjeux de long terme de la filière.

Indicateurs suivis :

- NB de contrats Terr'Avenir signés
- % des productions collectées qui sont ensuite valorisées par nos outils et commercialisées via nos circuits (LQ, Ruthènes, Cadars, Bevimac)

ENJEU 9

I Moderniser les métiers et techniques d'agriculture

NOTRE PLUS BEL ACCOMPLISSEMENT

Nous avons modernisé les métiers de l'élevage grâce au déploiement de **bâtiments et d'équipements connectés**, automatisés et robotisés, permettant d'optimiser les conditions d'élevage, d'améliorer le bien-être animal et de faciliter le travail au quotidien.

NOS HÉRITAGES FUTURS

Nous voulons ancrer durablement la **robotique**, la **R&D** et l'**agriculture de précision** au cœur des métiers de la coopérative.

POUR Y PARVENIR

Nous déployons des **dispositifs de collecte et d'analyse de données**, appuyés sur des sites pilotes emblématiques et **formons les adhérents à l'agriculture de précision**.

Indicateurs suivis :

- NB de robots de traite
- NB de bâtiments connectés
- NB d'agriculteurs formés hors cadre réglementaire



AXE 4 NOUS GARANTISSONS UNE ALIMENTATION DE QUALITÉ



Hier,

nous engageons nos filières dans des démarches de qualité reconnues (SIQO) afin de garantir le bien-manger.

Demain,

nous renforcerons encore ces engagements en répondant aux nouvelles attentes sociétales, notamment en matière de bien-être animal.

Aujourd'hui,

nous faisons évoluer nos outils et accompagnons nos adhérents pour intégrer les exigences réglementaires et maintenir des standards élevés.

ENJEU 10

J Améliorer le bien-être animal

NOTRE PLUS BEL ACCOMPLISSEMENT

Nous avons engagé la **rénovation complète de La Bouverie** afin d'intégrer les standards les plus récents du bien-être animal, en repensant les parcours, les zones d'attente et les équipements — logettes droites, circulations adaptées aux différents gabarits, réduction des nuisances — pour limiter le stress des animaux. Parallèlement, l'installation de Jardins d'Hiver permet d'assurer la biosécurité tout en améliorant le confort quotidien des palmipèdes.

NOS HÉRITAGES FUTURS

Nous voulons faire du bien-être animal un engagement partagé à l'échelle de toute la coopérative : **100% des adhérents auront signé la Charte interne de Bien-Être Animal**, et une part importante des exploitations sera engagée dans une démarche de certification BEA.

POUR Y PARVENIR

Nous co-construisons avec les adhérents une **Charte interne de Bien-Être Animal**, fondée sur les recommandations de Welfarm et inspirée de l'étiquette BEA, avec pour objectif l'**obtention d'une certification**.

Indicateurs suivis :

- % des adhérents signataires de la Charte interne BEA
- % des exploitations ayant obtenu une certification BEA



ENJEU 11

K Répondre aux attentes des consommateurs

NOTRE PLUS BEL ACCOMPLISSEMENT

Nos produits sont reconnus pour leur **qualité** et leur ancrage territorial, distingués par des **certifications officielles** comme l'IGP, le **Label Rouge** et des origines certifiées telles que le **Canard à Foie Gras Sud-Ouest**, gages de confiance et de transparence.

NOS HÉRITAGES FUTURS

Nous voulons faire de l'**écoute des consommateurs et des clients BtoB** un levier structurant pour faire évoluer nos produits, nos labels et nos engagements, afin de répondre de manière durable et cohérente aux attentes du marché.

POUR Y PARVENIR

Nous valorisons nos labels et produits de qualité et sommes en train de définir une méthodologie d'écoute des consommateurs et des clients B2B.

Indicateurs suivis :

- Note moyenne en ligne de nos marques et produits (ex. : Maîtres Occitans)
- Note moyenne en ligne de nos établissements (ex. : Les Halles de l'Aveyron)



Société Coopérative agricole natera
Route d'Espalion - Les Balquières
12850 ONET-LE-CHÂTEAU
05 65 67 89 00

www.natera.coop