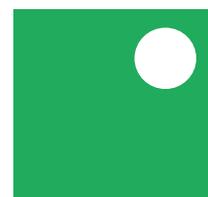


RAPPORT INTÉGRÉ 2023/24

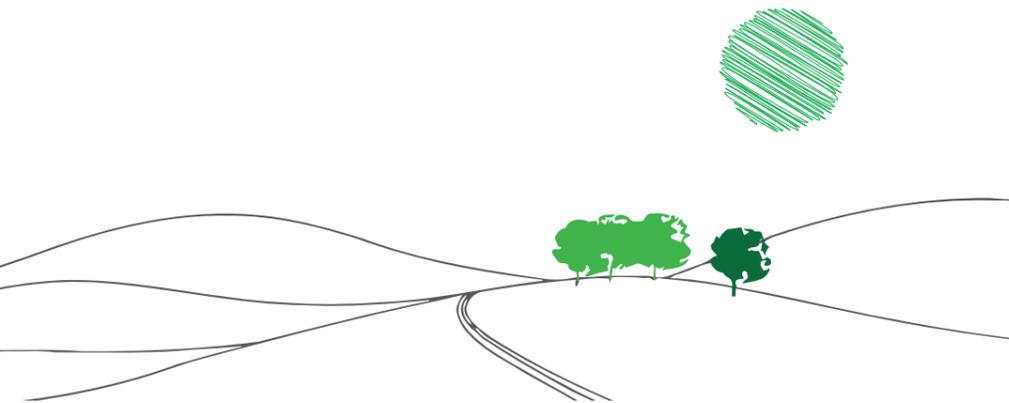
BILAN DE PERFORMANCES FINANCIÈRE ET RSE

DÉVELOPPEUR DE **TERROIRS**



**TERRES
DU SUD**
GROUPE COOPÉRATIF

TOUR D'HORIZON

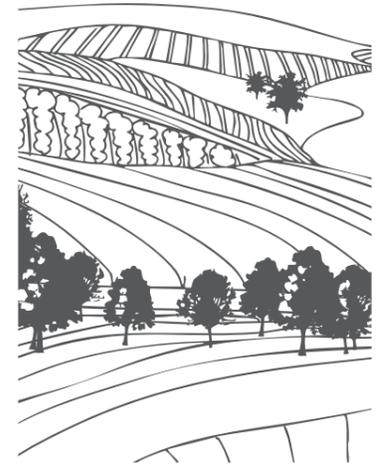
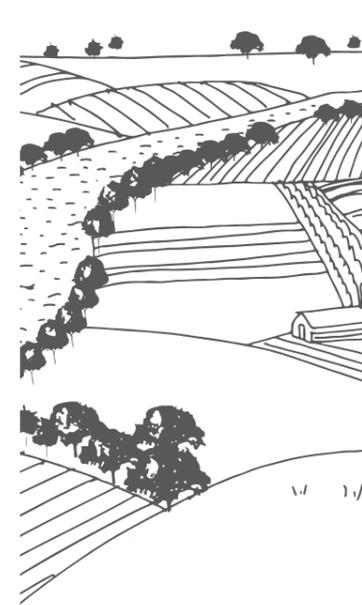


LA TERRE

Nom féminin: 1. Élément où poussent les végétaux
2. Étendue de surfaces cultivables 3. Milieu où vit l'humanité

Synonymes: Vie paysanne, champ, terrain, terroir, territoire

Exemple: *Terre à terre* : être concret, pragmatique, réaliste...



01.

DÉCOUVRIR LE GROUPE

- Agir pour vous — 4
- Interview croisée — 8
- Gouvernance — 10
- Développeur de terroirs — 12
- Mission — 14
- Faits marquants — 16
- Modèle d'affaires — 18
- Étude d'impact — 20

02.

BILAN D'ACTIVITÉ

- Chiffres clés — 24
- LES BRANCHES**
- Végétale — 26
- Fruits & légumes — 32
- Volailles — 38
- Palmipèdes — 42
- Distribution — 46

03.

TERROIRS DURABLES

- Cahier RSE — 51
- Défis et engagements — 52
- Nos actions *Terroirs durables* — 60
- Méthodologie — 66

AGIR POUR VOUS

DÉVELOPPEUR DE TERROIRS

Dans ce contexte tendu, en perpétuelle mutation, notre projet coopératif offre une constance précieuse.

Développeur de terroirs est une boussole qui guide nos actions et nous permet d'être acteurs du changement et d'accompagner les agriculteurs.

Pour une agriculture vivante et ouverte sur le monde, nous expérimentons, nous testons, nous innovons, mais toujours avec bon sens:

- **en réfléchissant** à de nouveaux modes de production,
- **en travaillant** sur la fertilité des sols et une meilleure gestion de l'eau,
- **en intégrant** des outils de digitalisation et des nouvelles fonctions au sein de nos équipes,
- **en donnant** plus de visibilité à nos actions et en améliorant nos process...

POUR DES TERROIRS DURABLES

Ces objectifs de performance ne concernent pas seulement nos filières et les niveaux de production, ils témoignent aussi depuis plusieurs années de nos engagements à mesurer et améliorer les impacts de nos activités.

En structurant notre démarche Terroirs durables, nous nous approprions les enjeux de la RSE, et dans ce domaine aussi, nous conduisons des changements notables, collectivement.

TERRES DE PRAGMATISME, DE VOLONTÉ ET DE PROXIMITÉ

Le pragmatisme, la volonté et la proximité sont au cœur de notre ADN. Pour nos équipes, pour notre groupe, ces valeurs fortes sont vécues quotidiennement et se traduisent par nos actions:

- **ÊTRE PRAGMATIQUE**, c'est faire preuve de bon sens et savoir prendre du recul pour aboutir à une solution concrète, satisfaisante pour nos agriculteurs comme pour nos collaborateurs;
- **ÊTRE VOLONTAIRE**, c'est s'impliquer individuellement pour mener à bien notre entreprise collective;
- **ÊTRE PROCHE**, c'est favoriser les interactions avec le terroir, mais aussi les agriculteurs, les collègues et les partenaires locaux.

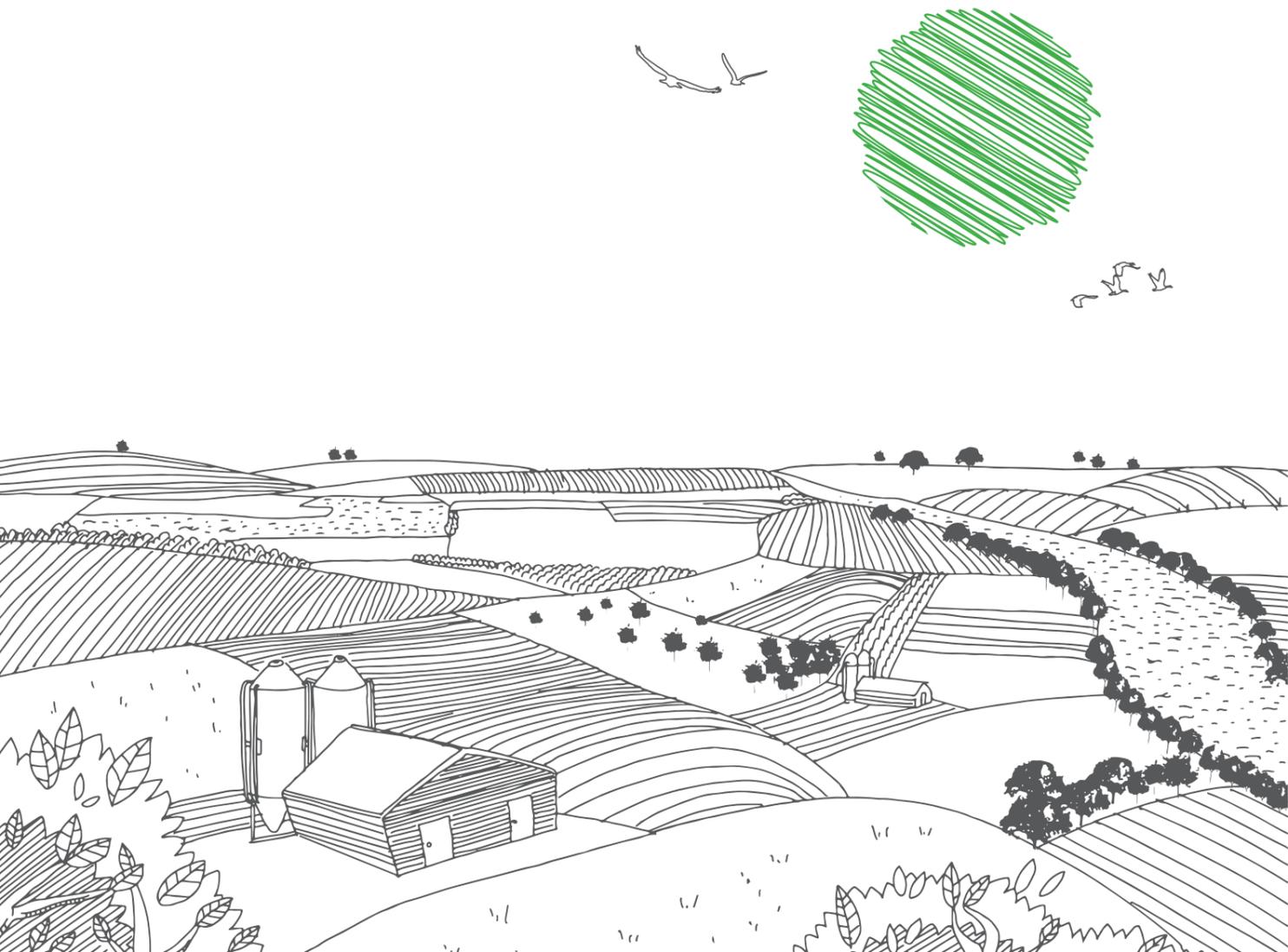
Intégrées dans notre projet coopératif, ces 3 valeurs historiques, structurelles, fondamentales, favorisent la cohésion au sein du groupe. En répondant aux besoins de nos filiales, de nos employés, elles sont aussi au service de nos terroirs. Elles sont essentielles pour que chacun, ancien ou nouveau collaborateur, agriculteur, partenaire, se retrouve dans notre projet commun Développeur de terroirs.

|| Un projet qui nous rassemble et qui nous ressemble ||



DÉVELOPPEUR
DE TERROIRS

01. LE GROUPE



Fondé en 1992 et réunissant des agriculteurs de Lot-et-Garonne, Dordogne, Gironde et des départements limitrophes, le groupe coopératif Terres du Sud est un acteur majeur de l'agriculture et de l'alimentation du Sud-Ouest.

Cet ancrage territorial marque notre identité et guide notre développement.

Ainsi, nous sommes présents, au plus près des exploitations agricoles, pour accompagner nos adhérents et partenaires. Cette proximité nous permet de garantir la réactivité et l'agilité que demandent les agriculteurs, comme les clients.

Aux côtés des agriculteurs adhérents, les hommes et les femmes qui forment le groupe Terres du Sud portent une ambition collective : réussir la transition agricole pour un modèle agricole viable, responsable et innovant.

Avec volonté et pragmatisme, nous déclinons ensemble au quotidien une agriculture plurielle, tournée vers l'avenir.



L'INTERVIEW CROISÉE

Entretien avec

Patrick Grizou, Président
et Sylvain Théon, Directeur Général

Avant même d'évoquer le contexte économique dans lequel s'est déroulé l'exercice 2023-2024, un mot sur la situation des agriculteurs ?

Patrick Grizou : les agriculteurs aiment leur métier, un métier soumis aux aléas climatiques, aux risques d'épizooties, aux fluctuations des marchés, des prix de l'énergie, aux conflits... Et pourtant, aujourd'hui, en France comme en Europe, ils doivent manifester contre le sentiment croissant d'être sous-estimés.

Ce manque de considération est une réalité que nous partageons : à leurs côtés, nous subissons les nombreuses contraintes réglementaires, administratives, une concurrence pas toujours loyale, des allégations pas toujours fondées... alors même que, chaque jour, nous nous battons pour défendre notre souveraineté alimentaire.

¶ Pour nos agriculteurs comme pour Terres du Sud, le renoncement n'est pas une option! ¶

Face à cette situation, nous pourrions être tentés par une posture de repli ou de déni. Au contraire: pour nos agriculteurs comme pour Terres du Sud, le renoncement n'est pas une option!

En marge de ce phénomène d'usure bien compréhensible, la situation générale s'est-elle dégradée au cours de l'exercice ?

Sylvain Théon : le contexte s'est enlisé et reste compliqué, mais nous n'avons pas connu des chocs violents comme l'exercice passé, sur le prix de l'énergie par exemple. La situation n'empire pas mais s'inscrit dans la durée et de manière structurelle. Le marché est plutôt stable mais avec des prix très bas pour les céréales, des coûts en baisse notamment sur l'alimentation animale suite à la sortie de la grippe aviaire et sur l'énergie, mais reste soutenus pour les intrants.

Concernant les aléas climatiques, 2023/2024 est un exercice marqué par une pluviométrie inédite tant par le niveau d'excédent que la fréquence. La météo capricieuse est une réalité quotidienne, les pluies abondantes de l'automne 2023 et du printemps 2024 ont eu un fort impact négatif sur nos activités mais en premier lieu pour les agriculteurs. Pour



beaucoup, ils n'ont pas pu semer à l'automne 2023 ou ont semé dans des conditions difficiles avec des fortes conséquences sur les rendements. Au final, la collecte de l'été 2024 est divisée par deux, et des hectares manquent à l'appel pour les récoltes automnales 2024.

Ces conditions très pluvieuses n'ont pas favorisé les ventes de matériel d'irrigation de nos filiales, Delta Sud et Agri 32, tout comme celles de nos jardineriers Gamm vert, extrêmement liées aux beaux jours printaniers. Les impacts économiques seront très significatifs sur le prochain exercice.

Enfin, même si l'inflation reflue, elle reste présente avec des effets sur les arbitrages des consommateurs : ils délaissent les volailles sous label et le bio.

Quelles stratégies avez-vous privilégié pour vous adapter ?

PG : « Prévenir pour éviter le pire » pourrait être notre mantra! Un exemple: le programme de vaccination mené dès l'an dernier en lien avec les vétérinaires partenaires, les techniciens et les producteurs a été mené avec succès et semble efficace puisque nous n'avons pas subi l'influenza aviaire sur cet exercice.

ST : Pour contrer l'effet de volatilité des prix des céréales et ne pas entrer dans la spirale de la spéculation, nous avons acheté et vendu dans le même temps. Ce respect du cadre de gestion est impératif, particulièrement dans ce contexte de prix baissier afin de limiter les risques au maximum. Ainsi nous avons amorti la baisse du prix des céréales et en parallèle la montée de celui des engrais.

¶ La solution de débouchés en contrat filière offre une relation équitable avec un engagement de confiance réciproque sur le long terme. ¶

En ce qui concerne nos activités agroalimentaires nous sommes dans une période de forte pression sur les prix de vente. Pour maintenir un prix rémunérateur pour tous les acteurs, nous faisons beaucoup de pédagogie auprès de nos clients. La solution de débouchés en contrat filière offre une relation équitable avec un engagement de confiance réciproque sur le long terme. La négociation ne se fait plus seulement sur le prix mais aussi sur des arguments qualitatifs et l'approche RSE prend davantage de place dans les échanges.

PG : Concernant la chute des volumes et des ventes de volailles sous label et bio, la situation est critique. Nous avons été contraints d'allonger les vides-sanitaires de nos éleveurs. Nous avons débloqué des aides aux producteurs, afin d'assumer une partie des charges fixes de leurs bâtiments d'élevage. Parallèlement, nous avons œuvré pour mettre en place un plan de relance de la production locale de poulets de consommation quotidienne. Proposer une offre plus large au consommateur a également pour effet de protéger les productions labellisées.

ST : Nos équipes travaillent aussi avec les éleveurs pour adapter leur bâtiment et leur mode d'élevage. Ils gagnent ainsi en agilité et ont la possibilité de passer plus facilement d'un cahier des charges à un autre.

Votre projet Développeur de terroirs répond-il toujours aux enjeux actuels ?

ST : Oui, plus que jamais. L'efficacité de notre projet Développeur de terroirs et l'impact socio-économique de Terres du Sud sont d'ailleurs mesurables. L'étude que nous avons réalisée en 2023 auprès d'un cabinet indépendant nous a appris, entre autres, que pour chaque euro de valeur ajoutée créé par Terres du Sud, six euros sont générés au niveau régional. De même, un emploi au sein de Terres du Sud, soutient quatre emplois en Nouvelle-Aquitaine, dont un emploi agricole.

Nous poursuivons nos actions, conformément aux quatre enjeux majeurs formalisés l'an dernier: la transition agricole alimentaire et énergétique, le renouvellement de l'offre coopérative et de la relation avec nos agriculteurs, la performance opérationnelle et économique, et le maintien de l'attractivité et de l'engagement salarial. Il reste du chemin mais nous sommes engagés dans un mouvement de transformation et les projets menés ou en cours sont nombreux!

Citons par exemple les collectifs Expea pour tester des solutions agroécologiques, le déploiement de l'offre photovoltaïque, l'implémentation d'un outil digital de pilotage des achats ou encore l'acquisition de nouvelles filiales comme Couvée d'Aquitaine qui nous permet de mieux maîtriser la fourniture de poussins de notre filière volailles de chair et Agri32, une société de matériel agricole et d'irrigation gersoise.

PG : Vous le voyez, Développeur de terroirs, ce ne sont pas juste des mots sur une feuille, ce sont des résultats probants! Dans cette période troublée, ce projet démontre que nous sommes un groupe entreprenant à l'image d'ailleurs du territoire et de nos agriculteurs. C'est un atout dans notre relation avec nos partenaires et une source de motivation en interne.

Que faites-vous pour améliorer l'attractivité du groupe et renforcer l'engagement salarial ?

ST : Nous sommes face à un double enjeu: conserver nos salariés et rester attractifs pour de nouveaux profils. En interne, nous multiplions les occasions de rencontre entre salariés de tous horizons autour de défis sportifs et de challenges inter-entreprises. En plus des réunions à destination des nouveaux arrivants programmées 3 fois par an et d'une journée d'intégration des alternants à chaque rentrée, nous organisons des rendez-vous réguliers, je vais à la rencontre de collaborateurs tirés au sort pour un moment à la fois informatif et convivial: la parole est libre, on se dit tout!

Cette exigence de transparence s'exprime aussi via la nouvelle version de notre plateforme web salariés « Connect'& Vous ». Véritable outil de gestion administrative et plus largement du parcours professionnel des salariés, c'est aussi un espace dédié d'information et de communication. Chaque salarié y retrouve les offres d'emplois pour faciliter la mobilité interne, les outils de travail mis à disposition, les documents officiels, un relais des actualités du groupe...

Pour renforcer notre attractivité, nous avons optimisé notre présence sur les réseaux sociaux, amélioré le dispositif de recrutement en étoffant notre service ressources humaines, en formant 220 managers et en participant à 29 forums de recrutement ou portes ouvertes d'écoles supérieures!

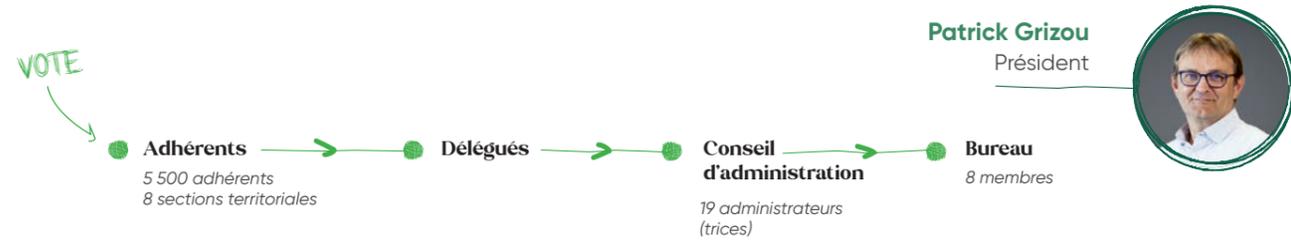
PG : L'intégration réussie des nouveaux collaborateurs est un réel enjeu pour le groupe, nous renforçons particulièrement la phase d'accueil avec par exemple un kit de bienvenue qui informe, sécurise et fidélise les nouvelles recrues. La plus grande force d'une coopérative, c'est l'humain, toujours l'humain!

¶ L'intégration réussie des nouveaux collaborateurs est un réel enjeu pour le groupe. ¶

UNE GOUVERNANCE ENGAGÉE

Le Conseil d'Administration

Le conseil d'administration de la coopérative représente l'ensemble du territoire et des activités, avec notamment un binôme administrateur/salarié à la tête de chaque branche; il est complété par les conseils stratégiques de branches réunis par délégation du conseil d'administration, et dans lesquels siègent plusieurs administrateurs.



 Stéphane Bussac Vice-Président Br. Palmipèdes	 Dominique Frechiami Vice-Président Br. Fruits & légumes	 Julien Laurent Vice-Président Br. Végétale	 Benoît Maraval Vice-Président Br. Volailles	 Pascal Alexis Secrétaire	 Philippe Gary Trésorier	 Patrice Taulou Membre du Bureau
 Didier Deyres	 Samuel Jariais	 Isabelle Kempen	 Stéphanie Laffon	 Ludovic Marchive	 J. François Mondin	
	 Laurence Rival	 Fabien Tarascon	 Landry Versos-Peypelu	 Romain Vialatte		

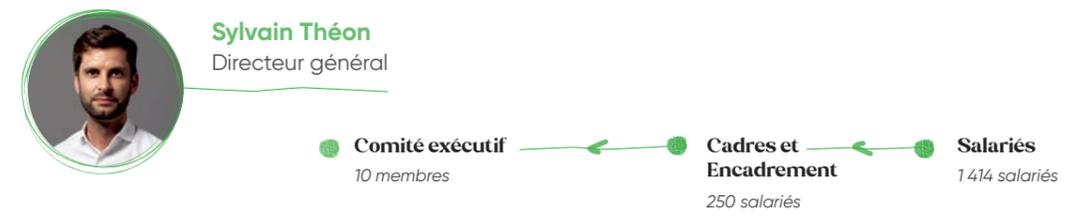
bureau

administrateurs

Le groupe Terres du Sud est très attaché aux principes d'équilibre et de complémentarité des rôles entre le conseil d'administration qui porte la voix des agriculteurs et la direction générale qui incarne celle des collaborateurs du groupe.

Le Comité exécutif COMEX

Le comex réunit les fonctions groupe qui accompagnent les équipes opérationnelles dans le développement et les directeurs des branches, afin d'éclairer les prises de décision de la manière la plus large possible. Le président est convié au comex, ce qui permet une représentation agricole dans les échanges.



 Sylvain Théon Dir. général et Dir. br. Végétale	 Éric Comin Dir. Br. Distribution	 Laurent de Vaujany Dir. Br. Fruits et Légumes	 Rémi Garnier Dir. Br. Volailles et Palmipèdes
 Patrick Darricau Dir. général adjoint Dir. administratif et financier	 Emmanuel de Taffin Dir. investissements, achats et moyens généraux, environnement	 Émilie Jouen Dir. juridique	 Fabrice Maumy Dir. de la transformation digitale et du système d'information
			 Johann Ménier Dir. du Développement des Organisations RH

Le groupe poursuit ses objectifs de transformation et d'amélioration continue de ses activités, indispensables au succès de la coopérative et à la création de valeur pour le territoire.



NOTRE PROJET COOPÉRATIF DÉVELOPPEUR DE TERROIRS

Défini dès 2018 et partagé depuis avec l'ensemble de nos collaborateurs et adhérents, notre projet coopératif « Développeur de terroirs » fixe notre feuille de route pour le présent et l'avenir.



Adossé à des objectifs stratégiques cohérents, orienté par une démarche RSE ambitieuse «Terroirs durables», il décline une vision collective, indissociable de notre territoire et inspirée par nos valeurs : la volonté, le pragmatisme, la proximité.

Une vision commune, 3 axes partagés

Pour une agriculture durable, nourricière, respectueuse des hommes et de notre environnement, créatrice de valeur :

Cultivons

Structurer des filières compétitives, durables et responsables pour assurer la diversité de nos productions animales et végétales.

Encourager l'agriculture plurielle, **accompagner** la transition agricole dans le respect du bien-être animal et des ressources naturelles.

Soutenir l'intégration et la formation des talents de demain, agriculteurs et collaborateurs.

Innovons

Consolider nos débouchés par l'investissement (outil de transformation en particulier) et l'intensification de nos partenariats locaux.

Élaborer de nouveaux modèles.

Soutenir l'innovation digitale, technologique et réglementaire.

Fédérer nos salariés, nos partenaires et nos agriculteurs autour d'objectifs partagés.

Rayonnons

Garantir une rémunération équitable et pérenne à nos producteurs.

Offrir aux consommateurs les garanties de sécurité, traçabilité et qualité de nos produits.

Promouvoir notre engagement auprès de nos parties prenantes.

Des enjeux stratégiques pour porter le changement

Aux côtés de nos parties prenantes : agriculteurs, salariés, consommateurs et collectivités, nous sommes acteurs du changement.

Une ambition qui nous engage collectivement et se traduit en priorités opérationnelles :

1. **Être moteur de la transition agricole, énergétique et mieux répondre aux attentes sociétales :** proposer des systèmes de productions agricoles performants et responsables, réduire nos consommations énergétiques et nos déchets, agir pour une économie circulaire et privilégier les circuits courts.
2. **Réinventer l'offre coopérative et renforcer la relation adhérent :** donner de la visibilité aux partenaires, être un relais de croissance, proposer des offres de services et un accompagnement innovants.
3. **Mettre au cœur de nos décisions la performance opérationnelle et économique :** activer l'ensemble des leviers nécessaires à l'amélioration de nos résultats dans une logique de performance économique (innovations technologiques, harmonisation des politiques d'achat, simplification des process, etc.).
4. **Renforcer l'attractivité et consolider l'engagement salarial :** développer la marque employeur en proposant des conditions de travail attractives et en encourageant les perspectives d'évolution de carrière.



NOTRE MISSION

Acteurs incontournables de l'économie du Sud-Ouest, nous declinons ensemble au quotidien une agriculture plurielle, tournée vers l'avenir.

Aux côtés de ses 6 000 agriculteurs adhérents, avec l'aide et l'expertise de ses 1483 salariés, Terres du Sud porte depuis plus de 30 ans une ambition collective : réussir la transition agricole pour un modèle coopératif viable, responsable et innovant.

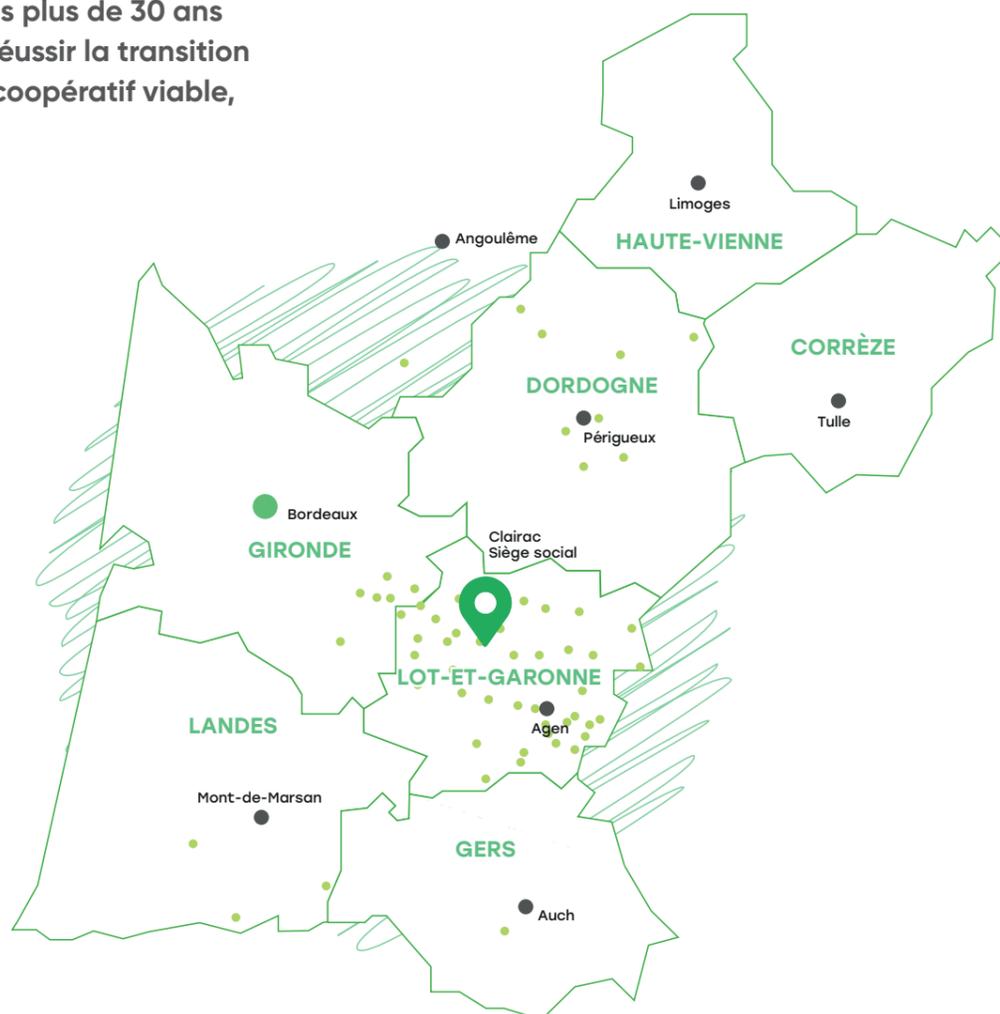
Une agriculture ancrée dans son territoire

Entre Guyenne, Gascogne et Périgord, Terres du Sud rayonne sur un territoire rural et agricole privilégié, caractérisé par la richesse et la diversité de ses terroirs.

Nos agricultrices et agriculteurs partenaires exercent leur savoir-faire avec passion au service d'une production animale et végétale de qualité.

Dans une double logique de proximité et d'accompagnement, Terres du Sud développe ses implantations au plus près des besoins de ses adhérents :

- collecte et transformation des productions
- expertise et conseil
- équipement, fournitures des moyens de produire via nos réseaux professionnels - agrifeel, Terres du Sud, SdA, Delta Sud, Agri32, Couvée d'Aquitaine



Retrouvez le détail de nos implantations sur notre site internet en flashant ce QR Code



Engagés pour une alimentation durable et exigeante

Notre projet coopératif Développeur de terroirs oriente notre vision de l'agriculture aujourd'hui et demain en conjuguant trois facteurs impératifs :

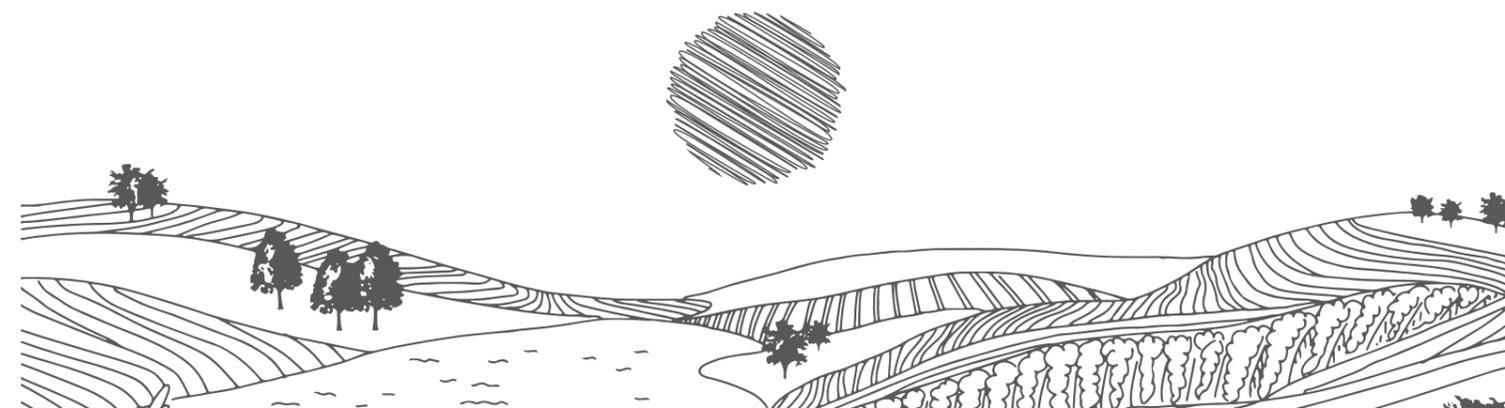
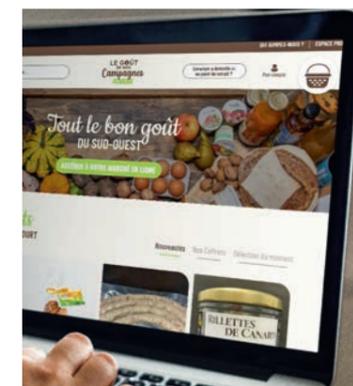
1. l'accessibilité à une alimentation de qualité pour tous,
2. la préservation de l'environnement,
3. le respect d'une juste rémunération pour les exploitants agricoles.

Parce que nous voulons pour nos consommateurs des produits sûrs, qui incarnent les meilleures pratiques et l'ambition de notre coopérative, nos collaborateurs s'investissent avec nos adhérents pour des approvisionnements tracés, des produits de grande qualité et le développement de filières locales durables en tenant compte des impératifs environnementaux.

Notre réseau de magasins Gamm vert, porté par notre branche Distribution assure des débouchés pour les produits de la coopérative et promeut les productions de nos terroirs auprès des particuliers. Elle permet de mieux maîtriser la chaîne de valeur et de renforcer le lien consommateur - producteur.

Notre enseigne « Le Goût de nos Campagnes » renforce cette volonté par l'ouverture progressive de points de vente spécifiques avec une offre élargie de produits régionaux de qualité.

33 points de vente de proximité servis par une plateforme logistique performante



LES FAITS MARQUANTS

SEPT. 2023

Une nouvelle filiale



Terres du Sud devient acteur de l'accoupage en volailles de chair

Le 31 août 2023, Terres du Sud devient propriétaire du couvoir de Tonneins et de ses fermes de ponte à travers « Couvée d'Aquitaine », la nouvelle filiale du groupe.

Pour sécuriser le pilotage de cette nouvelle activité, Terres du Sud s'appuie sur l'expertise de Damien Betouigt, professionnel de l'accoupage.



visiter l'actu

SEPT. 2023

Reprise d'activité pour Delmond Bergerac



Après 16 mois de fermeture en raison de l'épisode d'Influenza aviaire de l'exercice 2022-2023, le site Delmond de Bergerac tourne à nouveau.

Le personnel a répondu présent et a été heureux de mettre son savoir-faire et son professionnalisme au service du groupe. La forte mobilisation des équipes de maintenance dès le mois de mai a permis une reprise sans accroc de l'outil industriel malgré la phase d'arrêt. Une belle réussite collective !

NOV. 2023

Notre offre Terroirs

La branche Distribution du groupe fait rayonner son offre Terroirs « Le Goût de nos Campagnes » à travers deux projets d'envergure :



Le site dédié legoutdenoscampagnes.fr pour retrouver chez soi nos produits sélectionnés, issus de nos producteurs ou de l'artisanat local, à retirer en magasin ou en livraison à domicile. Cliquez, commandez, dégustez !



Les corbeilles gourmandes « Le Goût de nos Campagnes ». Une gamme 100 % Sud-Ouest créée par les équipes Terroir de la branche Distribution de Terres du Sud, commercialisée dans les magasins Gamm vert du groupe et aux professionnels sur catalogue.



visiter le site

NOV. 2023

Gamm vert Montayral

8 mois de travaux et seulement quelques jours de fermeture

Le magasin Gamm vert de Montayral, rénové, agrandi, amélioré rouvre ses portes ! Inauguré le 2 novembre, le magasin a été

entièrement repensé pour répondre aux besoins de sa clientèle comme aux objectifs de performance environnementale du groupe.



visiter l'actu



DÉC. 2023

IN-TERRE-ACTION : la convention

Terres du Sud réunit ses partenaires pour une convention sensorielle et immersive au cœur de notre projet coopératif Développeur de terroirs.

Pari réussi pour les 485 personnes présentes, 95 % de taux de remplissage de l'amphithéâtre d'Agén Agora.

Objectifs atteints

- **Une relation agriculteurs consolidée** : les retours des agriculteurs sont très positifs, ils s'y reconnaissent et retrouvent le dynamisme et l'esprit collectif qu'ils ont souhaité pour leur coopérative.

- **Une adhésion très forte des collaborateurs** : les collaborateurs se sentent mis en valeur et saluent l'esprit fédérateur. Ils sont fiers de travailler au sein d'un groupe dont ils partagent les valeurs et qui souligne leur investissement.

- **Des messages clés bien perçus** par nos partenaires qui reconnaissent l'engagement du groupe.



visiter le post

DÉC. 2023

Delta Sud et Agri 32 scellent leur rapprochement

Jeudi 14 décembre 2023, un accord a été signé pour l'entrée de Delta Sud, filiale du groupe Terres du Sud, basée à Tonneins (47) au capital d'Agri 32, située à Mirande (32), toutes deux spécialisées dans la distribution de matériel agricole et d'irrigation. Ce rapprochement permet au groupe de renforcer son offre de services aux agriculteurs.



JANVIER 2024

Confiance renouvelée des investisseurs

Le groupe Terres du Sud annonce un apport complémentaire à son projet « Développeur de terroirs »

Terres du Sud annonce la souscription le 9 janvier 2024, de Sofiproteol et Unigrains, à un financement de long terme. Cet accord s'inscrit dans le prolongement du refinancement du groupe finalisé en mars 2022, et marque le renouvellement de la confiance des investisseurs dans le projet coopératif du groupe "Développeur de terroirs".



visiter le post

MARS 2024

Nos marques rassemblées à Castillonnès

À Castillonnès les enseignes du groupe Terres du Sud rassemblées dans un même lieu.

Avec plus de 1800 m², le point de vente de Castillonnès devient la plus grande surface commerciale du secteur. Magasin de référence pour le groupe Terres du Sud, il rassemble les activités grand public et professionnels : la jardinerie avec Gamm vert, la motoculture avec



Innovert et l'agrodistribution avec agrifeel Contact. Cette version augmentée du magasin a été inaugurée le jeudi 7 mars 2024 après 5 mois de travaux et pour un budget total de 1,2 M€.

MARS 2024

Bilan EXPEA

Terres du Sud dresse le bilan de la première année d'expérimentations agroécologiques des collectifs EXPEA

Créés en janvier 2023, les collectifs EXPEA comptent une quarantaine de producteurs de toutes les filières végétales et de tous nos terroirs, engagés pour 5 ans dans ces expérimentations.

Le lycée agricole Armand Fallières à Nérac, également membre des collectifs EXPEA, recevait le groupe Terres du Sud ce jeudi 14 mars, pour une matinée de présentation en amphi, tandis que l'après-midi était consacré aux constatations sur les parcelles et aux témoignages des agriculteurs.

Au total, près d'une centaine de participants : étudiants, partenaires (chambre d'agriculture 47, Région Nouvelle-Aquitaine), salariés de Terres du Sud, et bien sûr agriculteurs du territoire étaient réunis pour découvrir les premiers résultats.

Accompagnement et services

NOS MARQUES PROFESSIONNELLES



ACCOMPAGNEMENT TECHNIQUE, SERVICES ET PRESTATIONS, FOURNITURES, OUTILLAGE, ÉQUIPEMENTS AGRICOLES

90 TECHNICIENS ET EXPERTS

cultures végétales, productions animales et équipement d'élevage

7 TÉLÉ-CONSEILLERS

20 MAGASINS PROFESSIONNELS

4 TECHNICIENS ÉQUIPE PRESTATION

1 PLATEFORME DIGITALE AGRICULTEUR

LOGISTIQUE

PLATEFORMES ET FLOTTES LOGISTIQUES

distribution grand public, agro-distribution, collecte, volailles et canards (réfrigérés et vifs)

MATÉRIEL AGRICOLE ET D'IRRIGATION

2 MAGASINS DE PROXIMITÉ

FOURNITURE POUSSIN D'UN JOUR ET NUTRITION ANIMALE

1 FERME DE PONTE ET COUVOIR

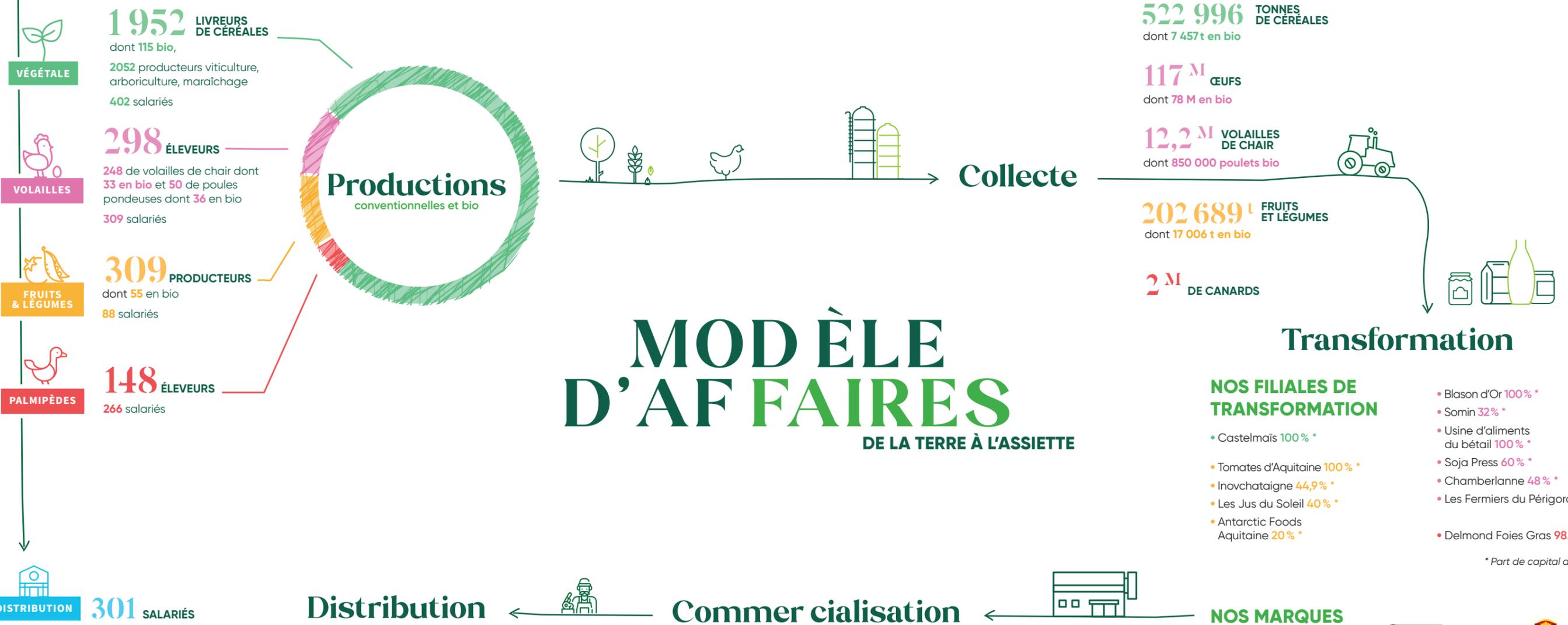
2 USINES D'ALIMENTATION ANIMALE

- formulation et production
- trituration du soja

NOS FONCTIONS GROUPE

- RH, PRÉVENTION, SÉCURITÉ, QVCT, COMMUNICATION ET RSE
- FINANCES
- JURIDIQUE
- ACHATS, INVESTISSEMENTS, FRAIS GÉNÉRAUX, ENVIRONNEMENT
- SYSTÈME D'INFORMATION

117 SALARIÉS



VÉGÉTALE

1 952 LIVREURS DE CÉRÉALES

dont 115 bio, 2052 producteurs viticulture, arboriculture, maraîchage
402 salariés

VOLAILLES

298 ÉLEVEURS

248 de volailles de chair dont 33 en bio et 50 de poules pondeuses dont 36 en bio
309 salariés

FRUITS & LÉGUMES

309 PRODUCTEURS

dont 55 en bio
88 salariés

PALMIPÈDES

148 ÉLEVEURS

266 salariés

Productions conventionnelles et bio

Collecte

522 996 TONNES DE CÉRÉALES
dont 7 457 t en bio

117 M ŒUFS
dont 78 M en bio

12,2 M VOLAILLES DE CHAIR
dont 850 000 poulets bio

202 689 t FRUITS ET LÉGUMES
dont 17 006 t en bio

2 M DE CANARDS

Transformation

NOS FILIALES DE TRANSFORMATION

- Castelmaïs 100% *
- Tomates d'Aquitaine 100% *
- Inovchataigne 44,9% *
- Les Jus du Soleil 40% *
- Antarctic Foods Aquitaine 20% *

- Blason d'Or 100% *
- Somin 32% *
- Usine d'aliments du bétail 100% *
- Soja Press 60% *
- Chamberlanne 48% *
- Les Fermiers du Périgord 34% *
- Delmond Foies Gras 98.8% *

* Part de capital détenu

Distribution

Commercialisation

NOS MARQUES COMMERCIALES

Gamm vert 33 MAGASINS

Énergies SUD-OUEST DISTRIBUTION de fioul, GNR, granulés de bois, bois, gaz (bouteille), pétrole lampant

Grande distribution

Agriculteurs

Export

Négoces et ventes industrielles

Bouchers Charcutiers Traiteurs

Restauration hors domicile

Réseau Gamm vert

Boutiques Delmond Foies Gras

INNOvert 7 POINTS DE VENTE (motoculture)

LE GOÛT des Campagnes 10 ESPACES DE VENTE (produits du terroir)



ÉTUDE D'IMPACT CRÉER DE LA VALEUR POUR LE TERRITOIRE

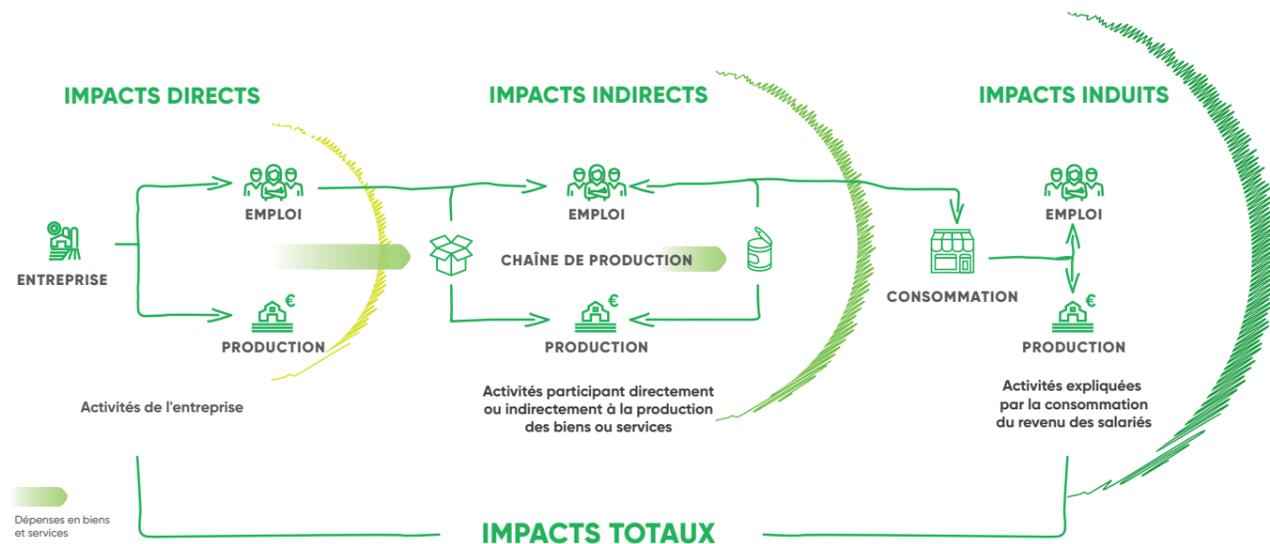
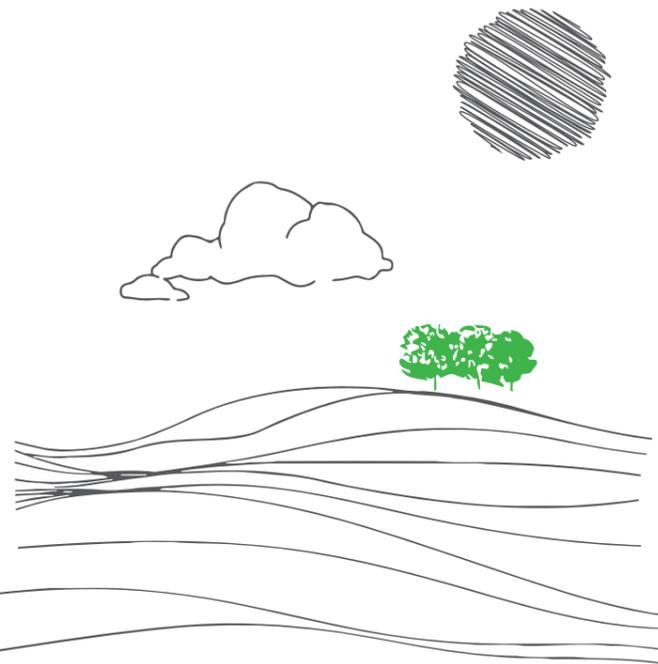
En 2023 Terres du Sud a lancé une vaste étude afin d'évaluer précisément son empreinte territoriale.

La méthode ImpacTer de Vertigo Lab

Vertigo Lab a développé un outil spécifique.

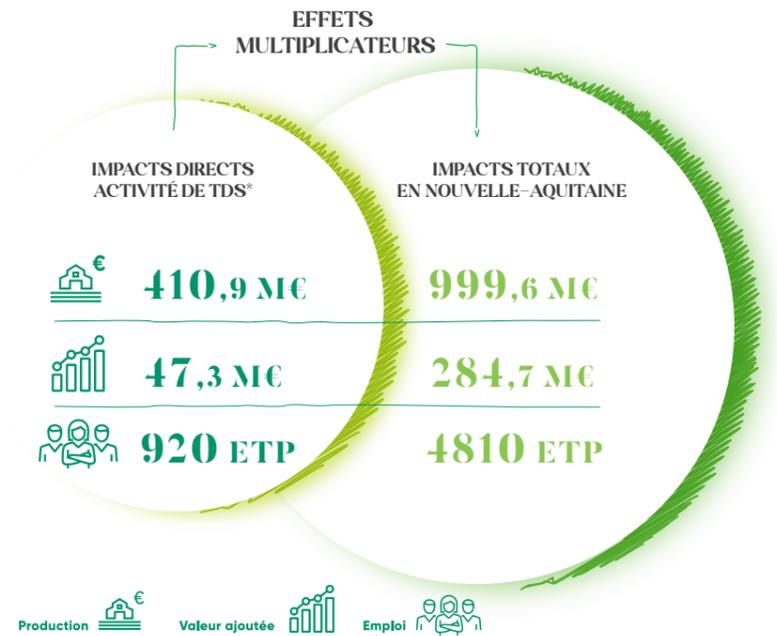
En modélisant les flux économiques, ImpacTer permet de comprendre les interactions entre l'activité d'une entreprise et celle de son territoire.

Cet outil permet notamment d'évaluer les impacts socio-économiques (valeur ajoutée, emplois créés, revenu des ménages) à partir d'une distinction entre impacts directs, indirects et induits.



L'impact socio-économique de Terres du Sud sur son territoire

Le modèle évalue les retombées de Terres du Sud sur toute sa chaîne d'approvisionnement en s'appuyant sur le calcul de ses impacts directs, indirects et induits des effets multiplicateurs associés.



* L'activité d'approvisionnement a été exclue des impacts directs de Terres du Sud car ils sont intégrés dans les impacts indirects.

Par ses effets multiplicateurs, l'activité de Terres du Sud contribue à :

APPORTER DE LA VALEUR SUR LE TERRITOIRE RÉGIONAL

1 M€ de valeur ajoutée réalisé par Terres du Sud, contribue à 6 M€ de PIB Nouvelle-Aquitaine.

SOUTENIR L'EMPLOI ET L'ACTIVITÉ AGRICOLE

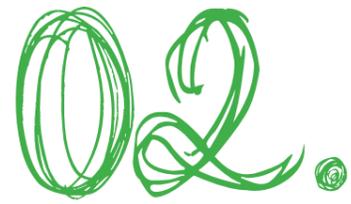


1 emploi au sein de Terres du Sud

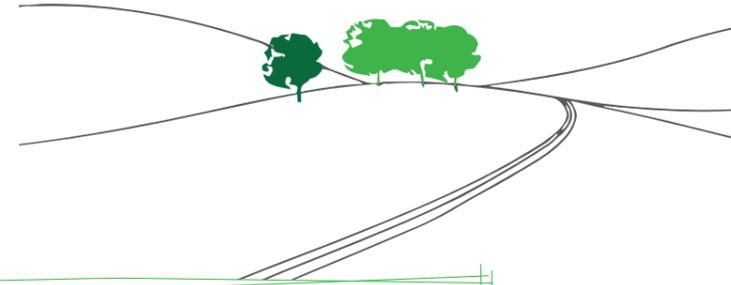
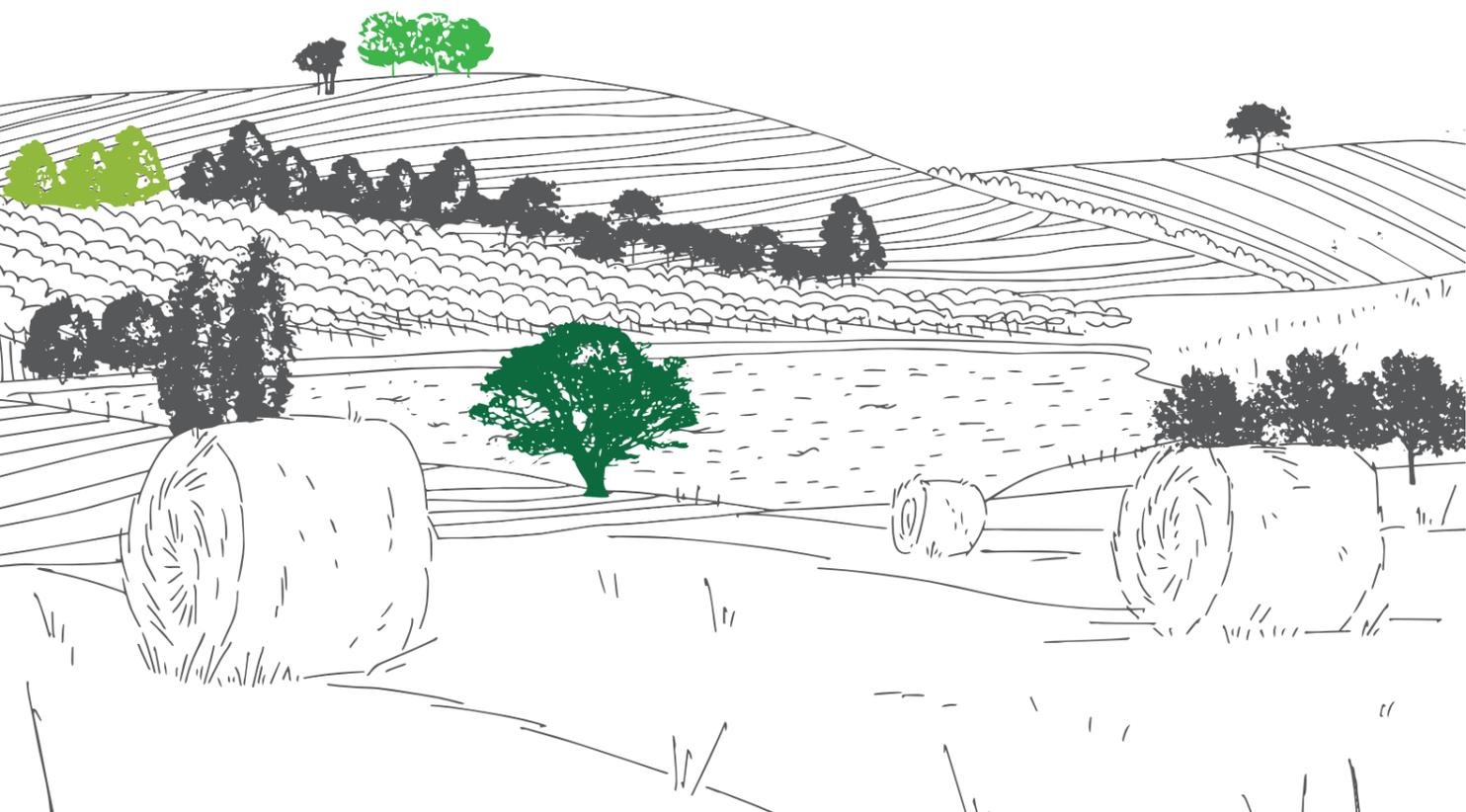


soutient 4 emplois en Nouvelle-Aquitaine, dont 1 emploi agricole.





BILAN D'ACTIVITÉ



Avec un résultat net à l'équilibre malgré des impacts conjoncturels sur l'ensemble des activités, le groupe maintient sa capacité à déployer ses objectifs et à affronter un nouvel exercice qui ne s'annonce pas plus facile.

Proximité, volonté, pragmatisme, loin d'être seulement des idées couchées sur du papier, nos valeurs se traduisent dans nos engagements, nos actions :

La proximité d'abord, parce que nous travaillons par et pour le territoire. Faire preuve d'empathie, savoir communiquer, privilégier le collectif, sont des conditions indispensables de notre engagement coopératif.

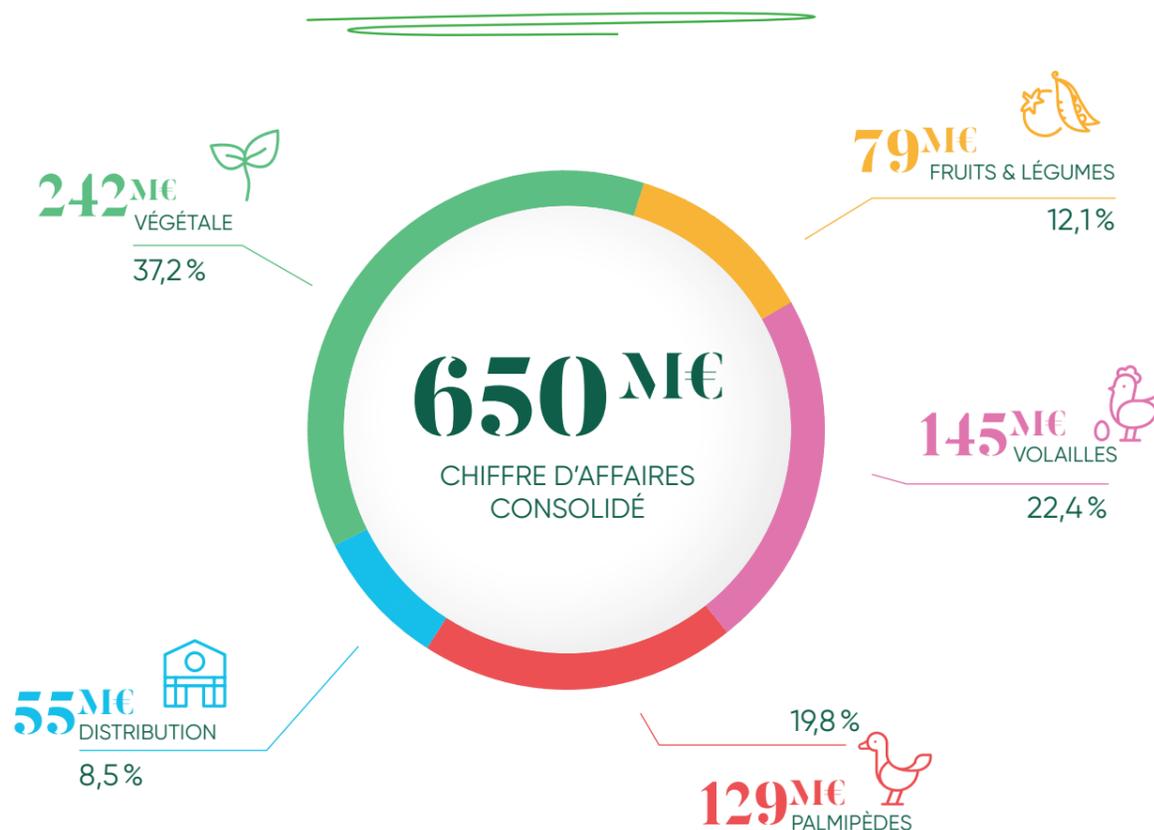
La volonté encore et toujours, parce que face aux difficultés et aux exigences de résultat auxquels nous sommes soumis, la détermination, l'énergie de tous est nécessaire pour avancer et continuer à être acteur du changement.

Le pragmatisme bien sûr, parce que pour agir efficacement il faut parfois savoir s'éloigner des considérations partisans ou idéologiques. Chercher à améliorer constamment nos pratiques et à en expérimenter de nouvelles permet à la fois de rendre nos idées plus concrètes et nos actions plus pertinentes.

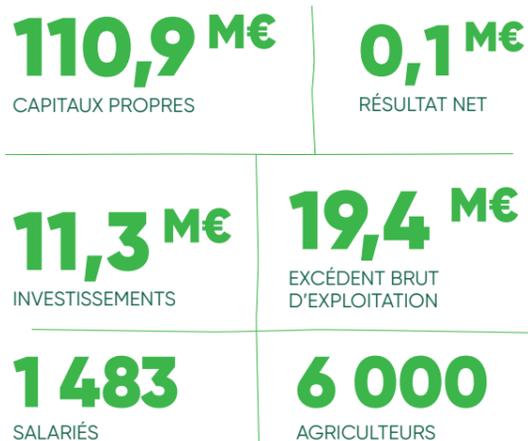
En cette période où le monde agricole subit en première ligne les pressions liées au changement climatique, aux évolutions réglementaires, au contexte géopolitique, économique, notre résilience est le fruit de ces valeurs, de l'investissement de chacun pour défendre les intérêts des producteurs, notre souveraineté alimentaire et le développement de nos terroirs.

LES CHIFFRES CLÉS

En intégrant les attentes de ses marchés grâce à son organisation en branches d'activité réunissant amont et aval, Terres du Sud construit des filières agricoles et agroalimentaires durables, de proximité.



Cette ossature forte permet de couvrir et de maîtriser l'ensemble des maillons de la chaîne de valeur et d'apporter au quotidien aux agriculteurs tout le soutien nécessaire à leur exploitation, au consommateur le suivi, la transparence et l'excellence des produits alimentaires.



Chiffre d'affaires

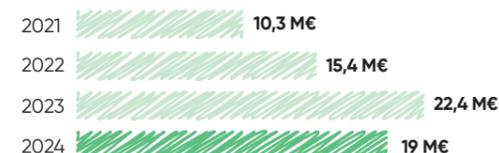


Hausse du chiffre d'affaires de 29 M€ sur l'exercice notamment expliquée par la reprise de l'activité Palmipèdes pour 43 M€.

La branche Fruits & légumes est également en augmentation pour 20 M€.

L'activité Végétale est quant à elle en baisse de 27 M€ principalement en raison d'un contexte agricole marqué par des conditions météorologiques défavorables sur la deuxième partie de l'exercice.

Excédent Brut d'Exploitation



L'Excédent Brut d'Exploitation (EBE) du groupe est de 19,4 M€, en baisse de 3,4 M€ comparé à l'exercice précédent.

Cet EBE confirme cependant la progression de la rentabilité depuis les dernières années et la résilience du modèle économique du groupe dans un contexte chahuté sur l'intégralité des branches d'activité.

Investissements Bruts



Les investissements sont principalement répartis dans la rénovation des silos pour 1,6 M€, les outils industriels pour 3,2 M€, la rénovation et l'extension des points de ventes pour 3,5 M€ (dont 1,8 M€ pour Gamm vert Montayral et 1,1 M€ dans le projet Agrifeel Contact de Villeneuve-sur-Lot), le renouvellement de flotte logistique pour 0,9 M€ ainsi que 0,5 M€ dans des centrales photovoltaïques et la performance énergétique.

Résultat net



Le résultat net du groupe est à l'équilibre.

Le cumul des 4 derniers exercices a permis de réaliser 10,5 M€ de résultat net afin de renforcer les fonds propres du groupe.

Nous constatons également 4 exercices à résultat net positif, malgré les différents impacts des contextes économiques et agricoles.

Ratio de levier



Le ratio de levier est contenu à 4,5 x EBE malgré le contexte d'inflation, de renchérissement des cours de matières premières et des coûts de l'énergie rencontré depuis début 2022.

Ce ratio représente le nombre d'années nécessaires au groupe afin de rembourser ses dettes grâce à ses résultats économiques.

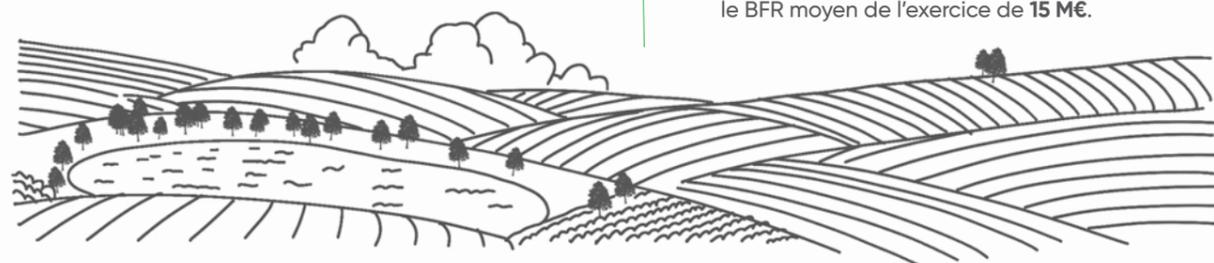
Dettes Financière Nette



Maintien de la Dette Financière Nette de fin d'exercice à hauteur de 85,6 M€.

La hausse de 20 M€ entre 2022 et 2023 était expliquée par l'impact inflationniste. Cette hausse du Besoin en Fonds de Roulement (BFR) s'est maintenue sur l'exercice 2024.

Le plan d'action BFR du groupe a cependant permis de réduire le BFR moyen de l'exercice de 15 M€.



LA BRANCHE
VÉGÉTALE

Pivot de l'activité de Terres du Sud, la branche végétale connaît un **exercice favorable** alliant performance économique et poursuite d'une stratégie au service des adhérents.

Sylvain Théon
Directeur



Julien Laurent
Élu référent



En chiffres

FILIÈRES

GRANDES CULTURES

1950 agriculteurs
dont 152 en bio

85 373 ha
dont 4 300 en bio

522 996 t
collectées
dont 7 457 t en bio

1 usine de transformation
Castelmaïs

75 sites de collecte

MULTIPLICATION DE SEMENCES

374 agriculteurs

3 110 ha

VITI / ARBO / MARAÎCHAGE

2 052 agriculteurs

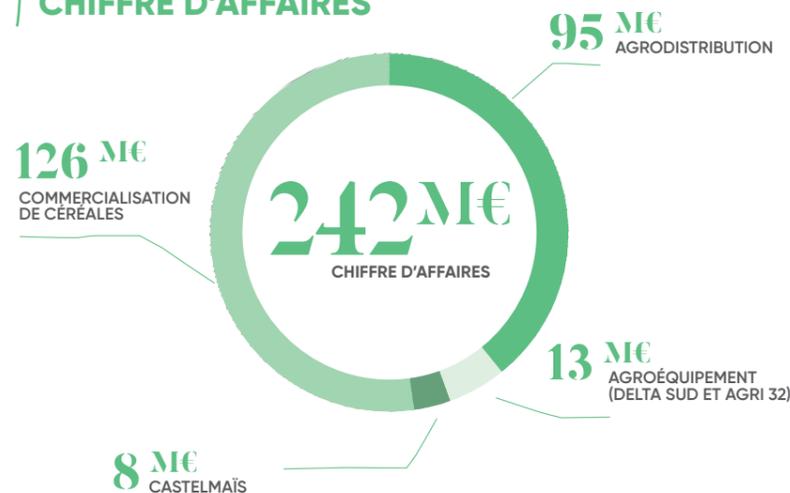
49 700 ha

ACCOMPAGNEMENT

402 salariés mobilisés

22 magasins pro
de proximité

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES



Contexte & bilan

UNE COLLECTE 2023 EXCEPTIONNELLE MAIS UN EXCÉDENT DE PLUVIOMÉTRIE TRÈS IMPACTANT

L'exercice 2023/2024 a été marqué par une météo particulièrement pluvieuse* qui a complexifié la gestion des semis d'automne (blé) jusqu'à la fin du printemps (maïs, tournesol).

Sur la collecte du grain, les impacts seront mesurables sur le prochain exercice. En revanche la collecte 23/24 s'avère de très bon niveau, aussi bien quantitativement que qualitativement. « Les planètes étaient alignées », souligne Julien Laurent, vice-président en charge de la branche végétale. « Les productions sous contrats ont donné du volume, les prix étaient rémunérateurs et les primes de bonification au rendez-vous ».

La collecte bio reste à l'écart de ces bons résultats sous l'influence d'un marché en déperdition et ne représente que 1,4% des tonnages collectés contre 2% pour l'exercice précédent. « Nos agriculteurs se

déconvertissent en partie ou s'orientent vers des productions qui ne sont pas des métiers du grain », relève Sylvain Théon, directeur général et directeur de la branche végétale.

Globalement, on a pu observer une tendance à la baisse des prix, sur le marché des céréales notamment en raison d'un marché export hors UE freiné avec de bonnes productions mondiales.

* le Lot-et-Garonne a enregistré le plus fort excédent d'eau de tous les départements français sur la période.

Collecte globale en augmentation de :
+115 000t
par rapport à 2023 (405 560t)

UN BILAN CONTRASTÉ SELON LES ACTIVITÉS

Castelmaïs affiche de belles performances économiques : un CA de 8 M€, stable par rapport à l'exercice précédent.

En lien avec la stratégie du groupe, l'amélioration de la rentabilité de l'outil s'est poursuivie.

De même, l'exercice se caractérise par un bon millésime pour les semences qui ont bénéficié des conditions météorologiques favorables de l'été 2023. L'augmentation du niveau de stock dans les maisons semencières a entraîné une baisse des surfaces de près de 25% en 2024.

-25% de surfaces de multiplication de semences en 2024

L'exercice n'a pas été aussi favorable pour le secteur de l'agrodistribution.

L'impact des conditions météorologiques s'est traduit par des reprises de semences et de programmes agronomiques (2 fois dans l'année), des tensions sur certaines variétés (maïs, sorgho...) qui ont engendré des surcoûts opérationnels et de stockage. Pour autant, l'ouverture en mars 2024 d'un nouveau point de vente professionnel sous enseigne Agrifeel contact, regroupé avec un Gamm vert et un point de vente Innovert à Castillonès, laisse envisager des perspectives de développement dès le prochain exercice.

Une baisse d'activité est également à souligner pour le secteur de

l'agroéquipement, via Delta Sud, avec un CA à 13 M€, contre 17 M€ sur l'exercice précédent. En cause principalement : la pluviométrie élevée qui n'a pas incité les agriculteurs à investir dans du matériel d'irrigation.

Points forts



2500 agriculteurs connectés sur **agrifeel.fr**
 20 000 références en ligne, dont 11 000 pour le catalogue agroéquipement

UNE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT EN PRISE DIRECTE AVEC LES BESOINS DES ADHÉRENTS

Les bons résultats de Castelmaïs viennent conforter la **stratégie de développement** déployée par le groupe :

amélioration de la qualité de production (changement des broyeurs), renforcement du Système Manager Qualité, polyvalence accrue de l'équipe de production, poursuite de la consolidation du portefeuille client et préparation d'une certification FSSC 22000 (voir p. 61 Terroirs durables).

Autre levier de développement sur l'exercice, **au service des agriculteurs: le rapprochement entre Delta Sud et la société Agri 32** en fin d'année 2023. Pour Terres du Sud, cette société familiale (11 salariés) est un partenaire de choix dans le domaine de l'agroéquipement. Son activité principale d'irrigation et ses activités complémentaires à celles de Delta Sud viendront booster le développement commercial et renforcer les services rendus aux adhérents, avec des résultats attendus dès le prochain exercice.



Dans cette même logique de consolidation de l'offre à destination des agriculteurs, **le déploiement d'une stratégie omnicanale agrifeel** se poursuit.

La structuration de la fonction marketing amont et aval du groupe, la mise en ligne du catalogue agroéquipement sur agrifeel.fr (achat en ligne, consultation de la disponibilité des produits) mais surtout l'ouverture du point Agrifeel Contact de Castillonès « Une implantation stratégique, dans le cœur géographique du groupe », précise Sylvain Théon marquent l'exercice.

AGILITÉ ET INNOVATION: DEUX MOTEURS DE LA BRANCHE

Le plan de transformation de la branche végétale 4.0 s'est achevé et passe le relais au plan Animal 4.0 pour ses branches volailles & palmipèdes.

S'il a permis de redresser la rentabilité de branche, il a aussi porté ses fruits au niveau opérationnel: « Les équipes sont engagées et travaillent en "mode projet": elles savent faire preuve d'agilité, c'est dans notre ADN », souligne Julien Laurent. Confrontées aux soubresauts des marchés et aux aléas climatiques, les équipes démontrent leurs capacités d'adaptation et de réactivité face aux besoins et contraintes des adhérents.

49 techniciens accompagnent les agriculteurs autour des thématiques végétales de leurs exploitations

En parallèle, la coopérative continue d'**investir pour donner des marges de manœuvre aux adhérents**. Les plateformes de collecte à Castelmoron-sur-Lot et Calonges ont par exemple été finalisées et mises en service durant l'exercice, offrant de l'agilité aux agriculteurs pour livrer leurs céréales. Le séchoir de Goulens est mis en activité et sera utilisé dès l'automne 2024.

Tournée vers l'avenir, la branche végétale mise sur **les innovations**, à l'image de l'outil de traçabilité et de gestion optimisée des exploitations **Néocultura**. Dans une logique d'agriculture durable et pragmatique, la branche oriente ses choix vers la diversification des cultures et la réduction des impacts environnementaux de ses activités.

Cet exercice a vu la mise en œuvre d'un « **contrat tournesol engagé** » avec le groupe Lesieur dans le cadre de sa démarche « huiles engagées », pour des cultures plus robustes, plus résilientes et plus respectueuses de l'environnement et de la biodiversité (lire aussi en p. 60).

En 2023, nos 85 adhérents engagés ont produit 6 500 t. de graines dans ce cadre; un tonnage identique est visé pour 2024, soit 15% à 20% de notre collecte de tournesol.



Les rendez-vous **EXPEA (Expérimentation en Agroécologie)**, organisés en mars puis en septembre 2024, ont confirmé des premiers résultats encourageants.

Jusqu'à 1,3 tonne de carbone stable par hectare en plus par rapport à la pratique classique et +30% d'efficacité de l'eau d'irrigation pour la première année d'essais. Les animations des groupes de terrain fonctionnent très bien et sont particulièrement appréciées des techniciens comme des producteurs. Au total, plus de 200 personnes, agriculteurs, collaborateurs ou étudiants ont pu participer à au moins une animation en 2024.

Conformément aux objectifs du projet coopératif Développeur de terroirs et à la feuille de route Terroirs durables, la branche végétale est engagée dans une dynamique de **transition énergétique**. Au cours de cet exercice encore, le déploiement de l'outil Javelot pour piloter de manière optimisée les ventilations dans les silos, contribue à réaliser des économies d'énergie significatives, à améliorer la performance du refroidissement ainsi que la qualité du grain. 6 silos à grains équipés de la solution Javelot pour une capacité de 140 000 tonnes.

200 agriculteurs, collaborateurs ou étudiants ont pu participer à au moins une animation EXPEA en 2024.

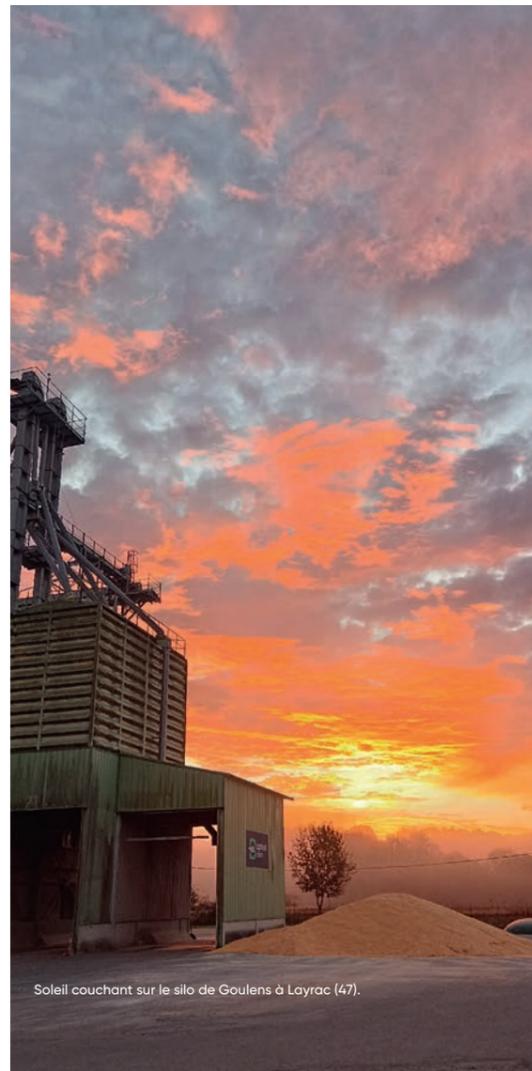
Perspectives

À COURT TERME, AMORTIR LES PERTURBATIONS

« C'est encore une année de réussite pour la branche végétale qui doit pourtant se préparer à amortir un exercice à venir plus complexe »

Julien Laurent
Élu référent

Sur les métiers du grain notamment, les prévisions du volume de collecte - impactée par les conditions météorologiques - sont pessimistes et pèseront sur la trésorerie des producteurs.



Soleil couchant sur le silo de Goulens à Layrac (47).

STRUCTURER DES FILIÈRES DURABLES, S'ADAPTER AU CHANGEMENT CLIMATIQUE

La mise en place de labels, de démarches de certification comme celle qui s'engage pour Castelmaïs, conforte la recherche de traçabilité nécessaire à la confiance des consommateurs.

Les démarches expérimentales autour des pratiques d'agroécologie (collectifs EXPEA) se poursuivent pour, à terme, préserver la fertilité des sols en intégrant des contraintes économiques majeures (gestion de l'irrigation, optimisation des intrants, création de valeurs...).

La coopérative maintient ses investissements pour réduire l'impact environnemental des activités de la branche. Le développement des énergies vertes et particulièrement du photovoltaïque est l'un des axes privilégiés: après la couverture photovoltaïque du site de collecte de céréales de Saint-Pardoux-Isaac lors du précédent exercice, le site de Verteuil-d'Agenais sera aménagé à l'automne 2024. Un équipement qui permettra une revente totale de l'énergie produite.

Dans cette même perspective, l'exercice s'achève avec le lancement d'une offre inédite pour accompagner les adhérents - dont ceux de la branche végétale - à développer des projets photovoltaïques.

RENFORCER LA RELATION ADHÉRENT, ANTICIPER LE DÉFI DU RENOUVELLEMENT DES GÉNÉRATIONS

L'enrichissement de l'offre de services aux agriculteurs adhérents est un objectif qui continue d'animer la branche, avec des réponses innovantes (agrifeel), ciblées (pack pro verger par exemple) et pragmatiques.

« Le développement d'une offre omnicanale est une partie de la solution », soutient le directeur général. L'enjeu du renouvellement des générations d'agriculteurs est toujours d'actualité et oriente une stratégie à l'échelle du groupe.

Il sera notamment intégré dans le cadre du pacte coopératif (en cours de refonte) et guidera, par exemple, la formalisation d'une offre « jeune agriculteur » ou encore l'accompagnement des projets sur l'exploitation, des outils financiers, des services spécifiques...

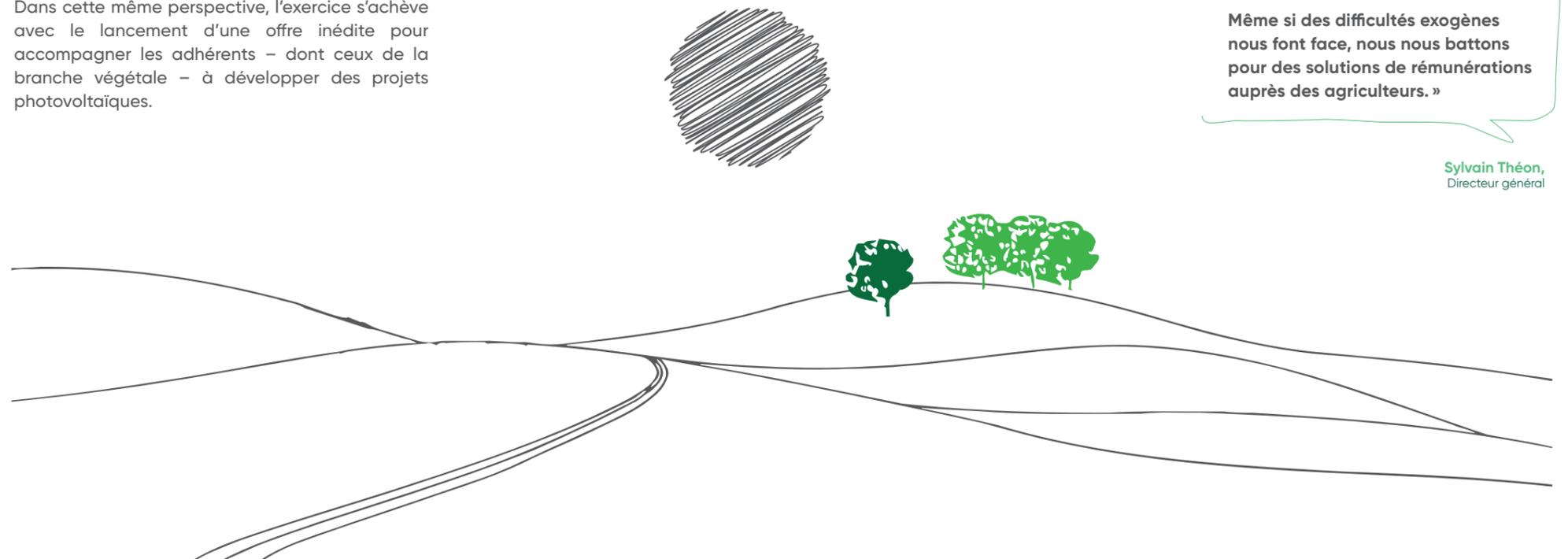


Itinéraire éducatif sur le colza avec une classe de 6^{ème} dans une exploitation à Astaffort.

« Cet exercice confirme notre singularité dans le paysage agricole local: Terres du Sud est à la fois un acteur orienté vers le service agriculteurs, un opérateur multi filières, multi métiers, disposant d'un ADN innovant.

Même si des difficultés exogènes nous font face, nous nous battons pour des solutions de rémunérations auprès des agriculteurs. »

Sylvain Théon,
Directeur général





LA BRANCHE FRUITS & LÉGUMES

Un niveau de **collecte remarquable**, une organisation interne consolidée et la poursuite d'objectifs de sécurisation des filières caractérisent l'exercice pour la branche fruits & légumes.

Laurent de Vaujany
Directeur



Dominique Frecchiami
Élu référent



En chiffres

RESSOURCES HUMAINES

88 salariés

309 producteurs

PRODUCTION

202 689 t

collectées,
dont 17 006 t en bio

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES



Contexte et bilan

UNE COLLECTE PRODUCTIVE, UN CHIFFRE D'AFFAIRES BOOSTÉ

Au global, les conditions météorologiques de l'exercice se sont avérées plus favorables que sur l'exercice précédent ce qui a eu un impact bénéfique sur le niveau de la collecte dans son ensemble.

Le rendement du maïs doux a été exceptionnel: 126 548 t et 11 490 t en bio, contre 114 971 t et 7 812 t en 2022/2023, soit 65% du volume global collecté pour la branche sur l'exercice. « Notre région est traditionnellement favorable au maïs doux et nos adhérents ont un réel savoir-faire sur cette culture », relève Laurent de Vaujany, directeur de branche. Ce niveau historique s'est traduit par un bon niveau de revenus pour les producteurs, mais aussi par un surplus de production.

Au niveau des légumes verts, plus sensibles aux aléas et variations météorologiques, la campagne est moins prolifique. Les haricots verts ont souffert de la chaleur, mais demeurent en 3^e position des niveaux de collecte, avec un volume de 20 144 t en conventionnel (15 461 t en 2022/2023). Malgré une récolte en baisse par rapport à l'exercice précédent, la tomate reste à un niveau favorable (33 780 t en conventionnel), en dépit de la pression exercée par le mildiou.

Au niveau des cultures pérennes, le bon niveau de collecte se confirme pour la pomme notamment (+ 30%). Pour le raisin, le rendement est moindre, mais la qualité est au rendez-vous. Quant à la châtaigne, la récolte a subi les variations météorologiques. Complexe (elle se réalise en ultra-frais), elle a atteint un niveau (23 t) en forte baisse par rapport à celui de 2022/2023 (44 t), 1^{ère} année d'exercice pour Inovchataigne via l'Organisation de Producteurs (OP).

Autre motif de satisfaction pour la branche fruits et légumes sur l'exercice: la négociation sur les prix des légumes en 2023 avec les clients de l'aval a été l'une des meilleures ces 10 dernières années, garantissant des prix élevés pour les producteurs. Les négociations se sont avérées plus complexes au niveau des approvisionnements (marchés des engrais et des matières 1^{ères} volatiles) et ce d'autant plus qu'elles étaient précoces cette année.

« Le CA de la branche a bondi entre 2022 et 2023 », reconnaît Dominique Frecchiami, élu référent pour la branche. Il est de 79 M€ pour cet exercice, soit une progression de + 20 M€.

Collecte globale: 202 689 t, soit une hausse de 6,8% par rapport à l'exercice précédent

+6,8%
de chiffre d'affaires
par rapport à l'exercice
précédent



Récolte de maïs doux.

Points forts



Producteurs et collaborateurs réunis pour une visite de l'usine d'aucy où sont livrés les haricots verts de nos agriculteurs.

UNE ORGANISATION INTERNE RENFORCÉE AU SERVICE DES PRODUCTEURS

L'exercice a débuté par une **réorganisation des services** de l'OP et de l'ensemble du périmètre branche.

« On a réinjecté de la sérénité, de l'envie et du professionnalisme, au niveau des collaborateurs mais aussi dans le relationnel avec nos producteurs », constate Laurent de Vaujany qui ajoute: « Il existe aujourd'hui un esprit d'équipe dans l'OP, une cohésion et une fluidité qui facilitent le travail ».

L'objectif demeure de **fidéliser nos 309 adhérents**, afin qu'ils renouvellent chaque année leur contrat avec Terres du Sud. « Nous essayons de les fidéliser au maximum, avec un impératif de qualité.

En même temps, l'esprit coopératif est bien présent dans l'OP: c'est ce qui nous différencie », abonde Dominique Frecchiami. En parallèle, des recrutements ont été réalisés pour « mieux accompagner les activités internes et transverses du groupe, et porter les enjeux de demain », précise le directeur de branche.

UNE STRUCTURATION AMONT-AVAL EN COURS POUR SÉCURISER LES FILIÈRES

La branche est **confrontée à un défi constant**: faire concorder les surfaces des adhérents, les volumes nécessaires par rapport aux capacités des usines et la commande clients.

Pour y parvenir, les **3 axes** identifiés durant l'exercice précédent continuent de donner le cap :

La conquête de nouveaux marchés est toujours d'actualité (produits tomates, châtaigne...): « Il faut continuer de développer et aller chercher de la valeur en étant agiles sur des marchés volatiles », note Laurent de Vaujany.

La sécurisation de l'approvisionnement est notamment garantie via les services aux agriculteurs: mise à disposition de l'outil de traçabilité digitale Néocultura sur l'exercice, ou encore élargissement de la zone de points de collecte.

Les investissements se poursuivent, mais « nous sommes prudents: nous recalons les outils en phase avec les besoins, sans surinvestir », précise le directeur. Ainsi, le schéma directeur a été validé pour Tomates d'Aquitaine, portant l'investissement à 3,5 M€.

3,5 M€ d'investissement pour le schéma directeur de Tomates d'Aquitaine

L'OBJECTIF:

gagner en compétitivité sur le marché français, mais aussi européen (Espagne, Italie).

« À moyen terme, la mise en place de contrats d'approvisionnement pluriannuels pour les producteurs et pour les industriels est un objectif qui sécurisera toute la filière », ajoute Dominique Frecchiami.

DES SOLUTIONS TECHNIQUES INNOVANTES

Les équipes déploient auprès des adhérents **un panel de solutions innovantes**, via le digital en particulier, pour faciliter le pilotage et la prise de décision.

La gestion « intelligente » de l'irrigation est désormais favorisée par la densification du réseau de sondes capacitatives: une soixantaine de dispositifs a été mis en place par l'OP sur l'exercice. L'OP a également investi dans des bineuses nouvelle génération, permettant un désherbage mécanique performant.

Enfin, les améliorations techniques apportées à **Neocultura** ont contribué à une meilleure appropriation de l'outil par les équipes et les producteurs, et à une amélioration de la traçabilité, motif de satisfaction pour les clients de l'aval. « Il y a aujourd'hui une véritable cohérence des outils digitaux mis à disposition de nos adhérents pour leur faciliter la vie et leur permettre un pilotage plus fin des exploitations », relève Laurent de Vaujany.



Un outil numérique sur mesure dédié à la gestion et à la traçabilité parcellaire.

Ce dont nous sommes fiers

« On a réinjecté de la sérénité, de l'envie et du professionnalisme, au niveau des collaborateurs mais aussi dans le relationnel avec nos producteurs. Il existe aujourd'hui un esprit d'équipe dans l'OP, une cohésion et une fluidité qui facilitent le travail ».

Laurent de Vaujany
Directeur branche Fruits & légumes



Perspectives

« Nous avons bâti un socle qui doit nous permettre d'aller de l'avant. Notre ambition est désormais d'accentuer notre performance, d'être cohérents et bien structurés pour demain, continuer d'être reconnus sur le territoire pour nos compétences et nos savoir-faire »,

soutient Dominique Frecchiami pour qui la branche Fruits & légumes et ses équipes sont nécessairement tournées vers l'avenir.

S'ADAPTER AU MARCHÉ

Le développement des gammes et la diversification à court terme demeurent l'un des axes privilégiés par l'OP pour continuer à créer de la valeur ajoutée sur le territoire.

L'OBJECTIF EST DOUBLE :

rechercher de nouveaux clients et proposer du multi-espèces permettant de cultiver en assolement conforme aux rotations. La piste des légumes dits « méditerranéens » est une option à l'heure actuelle.



Présence groupée aux rencontres de la restauration collective bio, locale et de qualité à Bordeaux pour mettre en avant nos marques et le travail de nos producteurs.

CONTRIBUER À UNE AGRICULTURE DURABLE

La branche est engagée dans un mouvement de **décarbonation** de ses activités et de développement de **pratiques durables**, à l'image de l'expérimentation EXPEA en agroécologie. L'essor des labels et certifications (HVE, GLOBAL G.A.P., charte d'aucy...) participe de cette démarche environnementale de progrès au sein de la branche. La branche est partie prenante du **plan de sobriété eau** initié à l'échelle du groupe.

EN LIGNE DE MIRE :

l'optimisation des usages, notamment sur des sites consommateurs tels que Tomates d'Aquitaine. Un état des lieux des activités légumes est également en cours pour quantifier les émissions carbone et contribuer, à terme, aux engagements bas carbone du groupe.



Acheminement des tomates lavées pour la transformation en cubetés, sauce et coulis à Tomates d'Aquitaine (Bergerac 24).

CONFORTER LA PÉRENNITÉ DES EXPLOITATIONS

Créer des ponts solidaires grâce aux **caisses de compensation** en cas de coup dur, **garantir les revenus** des adhérents par les volumes et les prix, assurer le meilleur accompagnement possible au vu des aléas climatiques - véritable sujet stratégique pour la branche: le modèle coopératif doit pouvoir continuer de jouer pleinement son rôle de bouclier à l'avenir, au service de la pérennité des exploitations agricoles: « La force de Terres du Sud, c'est la cohésion entre toutes les branches et notre efficacité collective », conclut Dominique Frecchiami.

UNE SAISON 2024 MARQUÉE PAR UNE PLUVIOMÉTRIE EXCESSIVE

La climatologie depuis le printemps 2024 constitue notre préoccupation première avec une pluviométrie très importante, impactant fortement toutes les étapes de production: de la mise en place des cultures jusqu'à la récolte.

CONSOLIDER LES ÉQUIPES POUR SÉCURISER LA PERFORMANCE ET LA QUALITÉ

Pour l'exercice 2024/2025 de nombreux projets sont en cours. Notre priorité reste la consolidation de nos équipes qui s'engagent pleinement aux côtés de nos producteurs.

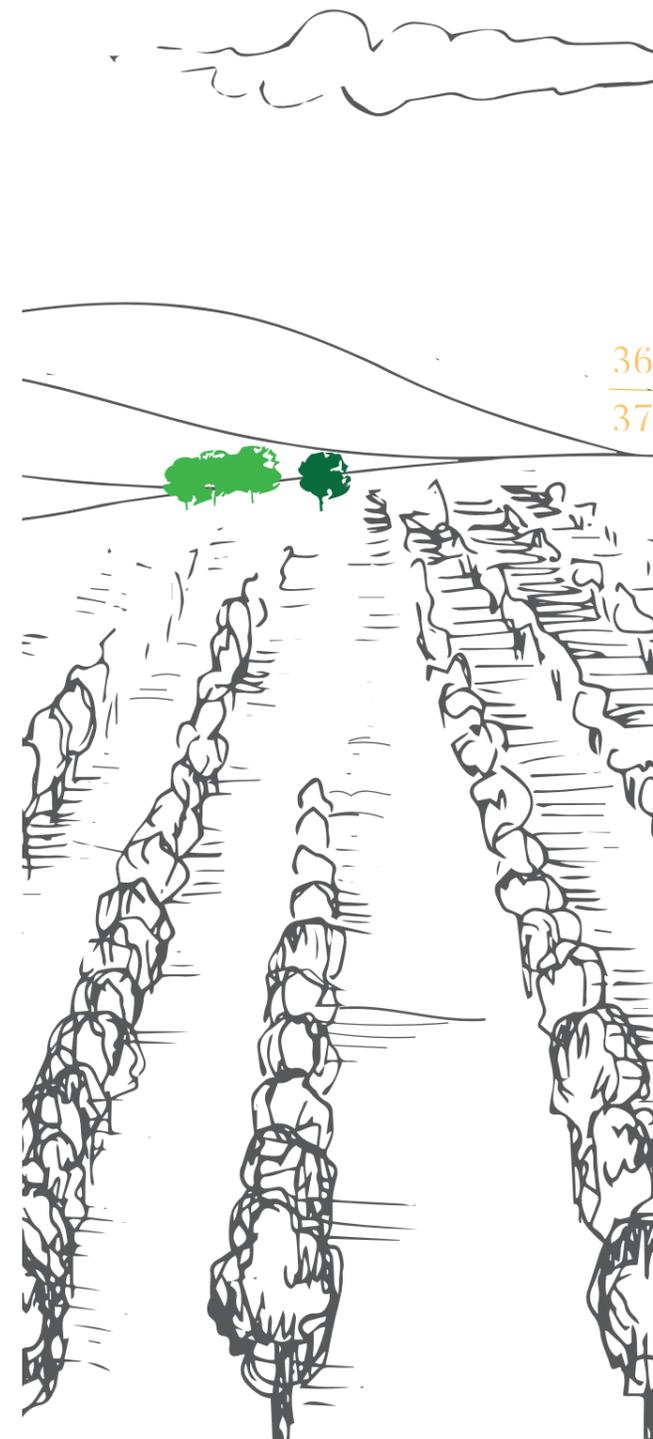
OBJECTIF :

Optimiser la performance des exploitations et la qualité de nos produits, pour la satisfaction de nos producteurs, de nos clients et des consommateurs. Cette réussite repose avant tout sur le soutien de l'ensemble de nos partenaires en amont, tout au long de la saison.

Notre organisation en groupe nous permet de relever collectivement les défis actuels, qu'ils soient sociétaux, environnementaux ou économiques.



Récolte de tomates





LA BRANCHE VOLAILLES

Alors que la volaille est passée n°1 des viandes consommées dans le monde et n°2 en France, le contexte économique reste marqué par l'inflation, le poids des coûts de production, l'évolution des habitudes alimentaires et la concurrence de l'import.



Rémi Garnier
Directeur de branche



Benoît Maraval
Élu référent

En chiffres

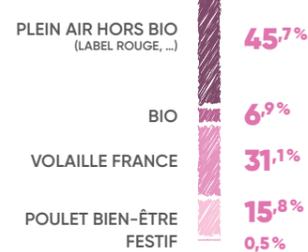
RESSOURCES HUMAINES

402 salariés
248 éleveurs
10 techniciens

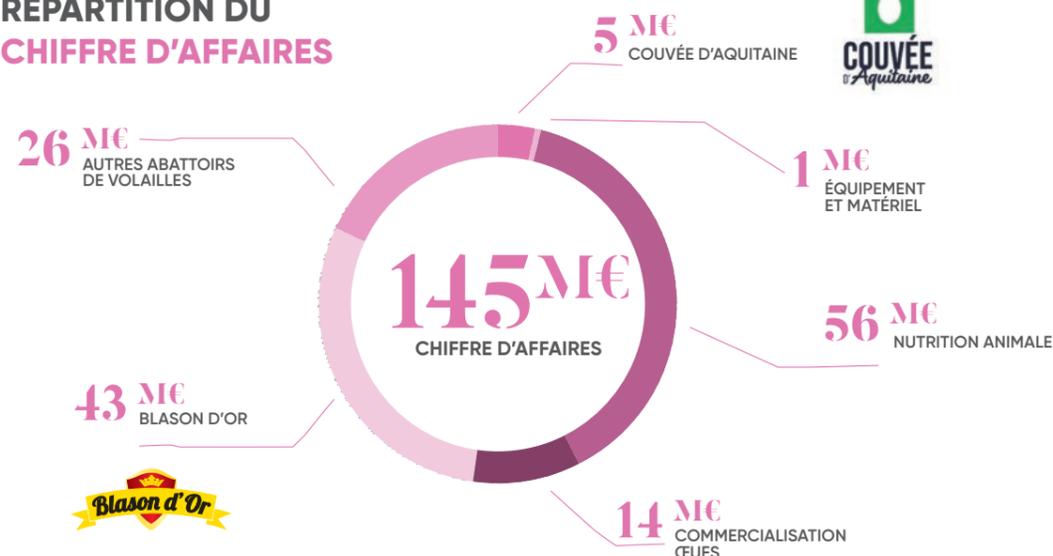
PRODUCTION

12 M volailles de chair
dont 850 000 bio
117 M œufs
dont 78M en bio

RÉPARTITION



RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES



Contexte & bilan

Avec une inflation toujours présente, le prix reste un critère privilégié dans l'acte d'achat des consommateurs. Ainsi la consommation des produits en label et surtout en bio n'est pas repartie.

On note par contre une baisse des importations sur cet exercice. La volaille France devient ainsi la plus demandée par le consommateur.

« Face à une baisse de consommation sans précédent au sein du groupe, on s'est battu pour maintenir la production dans les élevages, pour s'améliorer techniquement et gagner en polyvalence.

Aujourd'hui la recherche de synergies entre nos 2 branches animales, qui se traduit par une gouvernance commune, permet de retrouver une vision pour les 3 prochaines années. On a retrouvé une dynamique, une émulation partagée par les éleveurs comme par les équipes. »

Benoît Maraval,
Élu référent branche Volailles



L'ŒUF, PROTÉINE ANIMALE LA MOINS CHÈRE DU MARCHÉ

La vie chère booste les ventes d'œufs et le marché, en léger déficit cette année (sauf pour les œufs bio), est plutôt favorable aux éleveurs français.

Les prix d'achat ont été revalorisés, pas de baisse des volumes attendus, au contraire le groupe reste ouvert au développement et à l'accompagnement de nouveaux producteurs.

LA VOLAILLE FRANCE EXIGEANTE ET ACCESSIBLE

La volaille a le vent en poupe, facile à préparer, aimée de toutes les générations, elle s'adapte bien à l'évolution de la consommation en snacking.

QUELLE VOLAILLE ?

Terres du Sud se bat pour une volaille France, produite et consommée localement, dans le respect du bien-être animal, nourrie avec une alimentation de qualité et tracée, accessible au plus grand nombre.

+22% de la demande en œuf de plein air en 8 ans

100% de nos poules pondeuses sont élevées en plein air

Points forts

LE DYNAMISME SUR LE MARCHÉ DE LA VOLAILLE FRANCE

Même si notre priorité reste le développement de la volaille label et bio, Terres du Sud doit aussi répondre à la demande du consommateur qui veut des volailles françaises et financièrement accessibles.

Accompagné par la Région Nouvelle-Aquitaine qui subventionne les installations de bâtiment, il s'engage sur un cahier des charges exigeant et l'amélioration continue des standards de qualité.



OBJECTIF ATTEINT POUR LE COUVOIR



Intégrée l'an dernier pour sécuriser les approvisionnements en poussins, Couvée d'Aquitaine est spécialisée dans l'accoupage et la fourniture de poussins d'un jour.

Equipée d'un nouveau système d'information, elle fournit 50% des besoins du groupe et séduit de nouveaux clients. Les éleveurs soulignent l'amélioration de la qualité des poussins qui se ressent dans la performance d'élevage.

Couvée d'Aquitaine fournit

50% des besoins de poussins d'un jour



Exploitation de poules pondeuses à Castelnaud-de-Gratecombe.

DES PRODUCTEURS DE PLUS EN PLUS AGILES

Traditionnellement positionnés sur des labels bios ou de qualité supérieure, les éleveurs de Terres du Sud ont été techniquement et financièrement soutenus par le groupe quand les marchés se sont rétractés.

Une vingtaine d'entre eux ont aussi été accompagnés par les équipes du groupe pour adapter leur conduite d'élevage et passer d'un cahier des charges à un autre, leur permettant d'être beaucoup plus polyvalents et agiles. Avec des résultats économiques probants à la clé!

Ce dont nous sommes fiers

« Les crises que nous connaissons ces dernières années nous bousculent et elles nous obligent à apprendre et à réagir plus vite, aussi bien les éleveurs que les collaborateurs. »

Nous sommes devenus plus souples et plus polyvalents. Plus solidaires aussi: notre nouveau plan d'action sur 3 ans a été élaboré de manière collective et devrait nous donner plus de visibilité. »

Rémi Garnier, directeur Branche Volailles et Palmipèdes



Perspectives

UNE DIRECTION ET UNE FORCE DE VENTE COMMUNES AUX DEUX BRANCHES D'ÉLEVAGE

Inflation, concurrence, changement des habitudes alimentaires, renouvellement des générations d'éleveurs, impact environnemental: les branches Volailles et Palmipèdes font les mêmes constats et doivent relever les mêmes défis. Elles ont désormais une direction commune confiée à Rémi Garnier en février 2024.

Et parce que la sécurisation de la filière passe nécessairement par sa capacité à vendre, les équipes commerciales (15 personnes) ont été réorganisées par segments de marché plutôt que par produits.

OBJECTIF:

jouer la force de la synergie pour muscler les performances commerciales!

« La mise en place de synergies entre nos branches animales matérialise nos ambitions aussi bien en termes de performance opérationnelle que de développement commercial. »

La réduction de l'impact environnemental de nos activités et le renouvellement de notre offre coopérative à destination des éleveurs sont aussi des sujets que nous pourrions traiter avec plus d'efficacité de manière commune. »

Sylvain Théon, Directeur général

STRATÉGIE 2025: UN GROUPE RÉGIONAL, DURABLE, ENGAGÉ!

En concertation avec les producteurs, et avec l'ambition de proposer des produits bas carbone, les branches animales ont désormais une direction et une stratégie commune.

Elles mettent en avant leur ancrage local dans le Sud-Ouest la qualité de service et l'innovation produit pour répondre aux attentes du marché (bien-être animal, produits moins gras...).

UNE STRATÉGIE EN 3 AXES

- **SÉCURISER** le métier de producteurs pour que les éleveurs vivent correctement de leur travail.
- En filière, **AMÉLIORER** la compétitivité et maintenir la satisfaction client.
- **METTRE EN AVANT** nos savoir-faire en matière de durabilité et d'innovation.



LA BRANCHE PALMIPÈDES



Le début de l'exercice est marqué par la campagne de vaccination des canards contre l'influenza aviaire. C'est la fin de la pénurie de canetons, mais aussi la réouverture de l'abattoir de Bergerac et le retour des volumes dans les élevages. Cependant, entre-temps, le marché s'est rétracté sous l'effet de l'augmentation de l'offre.

Rémi Garnier
Directeur de branche



Stéphane Bussac
Élu référent



Patrice Taulou
Élu référent



En chiffres

RESSOURCES HUMAINES

266 salariés
148 éleveurs
6 techniciens

PRODUCTION

2 M de canards produits sur cet exercice, un retour à des volumes beaucoup plus proches de la norme

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

65 M€ ABATTAGE ET DÉCOUPE COMMERCIALISATION



49 M€ MISE EN PLANIFICATION ET ÉLEVAGE DE CANARDS GRAS

15 M€ NUTRITION

Ce dont nous sommes fiers

« Cette année, c'est une vraie fierté d'avoir pu assurer la survie de nos exploitations. Là où d'autres régions ont perdu beaucoup d'éleveurs suite aux crises successives, nous avons soutenu la filière ! Nous avons réussi à maintenir les trésoreries à flot, à redonner de l'activité et à absorber les fluctuations du marché. »

Patrice Taulou,
Élu référent branche Palmipèdes



Exploitation de Patrice Taulou en Périgord (24)

Contexte et bilan

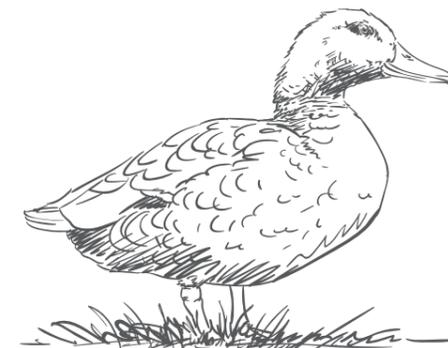
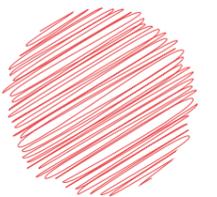
LES INDICATEURS DE PRODUCTION REPARTENT À LA HAUSSE...

100 % des besoins en canetons ont pu être satisfaits dès le début de l'exercice. Au niveau national aussi la production de canard gras repart également à la hausse par rapport aux deux dernières années écoulées.

100% des besoins en canetons ont pu être satisfaits dès le début de l'exercice.

...LES CHARGES FINANCIÈRES AUSSI

Énergie, aliments, coût des mesures sanitaires, après une année 2023/24 très difficile, les charges de production des éleveurs sont en hausse sur un marché devenu excédentaire où l'offre est supérieure à la demande.



Points forts



Elevage de Canard gras en Haute-Vienne

LA PRIORITÉ : PRÉSERVER LE REVENU DE L'ÉLEVEUR

En début d'exercice, le temps de retrouver du volume, le groupe est venu en soutien de trésorerie partout où cela était nécessaire, notamment dans les zones indemnes où l'État n'a accordé aucune aide financière.

Grâce aux avances, au report de factures et à la prise en charge du surcoût vaccinal, pas un éleveur n'a mis la clé sous la porte.

LA CONJONCTURE RESTE INCERTAINE

Crise sanitaire ou économique, non-renouvellement des générations d'éleveurs, changements des habitudes de consommation : il est difficile pour les éleveurs et pour la filière de voir à long terme...

À ce constat s'ajoutent des tensions fortes sur certains métiers : éleveurs, mais surtout engraisseurs. À court terme, les impacts prix sont très conséquents pour la filière.

« Face à un marché aux fluctuations de plus en plus amples et brutales, face à des exigences sociétales croissantes, nous devons faire évoluer notre modèle économique. Cela signifie, entre autres, proposer aux éleveurs une production profitable adaptée à leurs installations, et être capable également de les accompagner techniquement quelle que soit la production proposée. L'enjeu est aussi de rendre nos métiers plus attractifs, durables, favorisant ainsi la reprise de nos outils de production par de nouvelles générations. »

Stéphane Bussac
Élu référent branche Palmipèdes

LA FILIÈRE ET DES ENGAGEMENTS DURABLES

Plus que jamais mobilisées pour maintenir la qualité du service et pour honorer au mieux les commandes des clients pendant toute la crise, les équipes commerciales consolident le travail en filière initié depuis plusieurs années.

Elles contractent des engagements pluriannuels sur les prix et les volumes avec des conserveurs et de nombreuses marques distributeurs. Sur la base de cahiers des charges premium, notamment sur les critères environnementaux et sociaux, la stratégie est payante pour l'amont comme pour l'aval et elle amortit les aléas de la conjoncture.



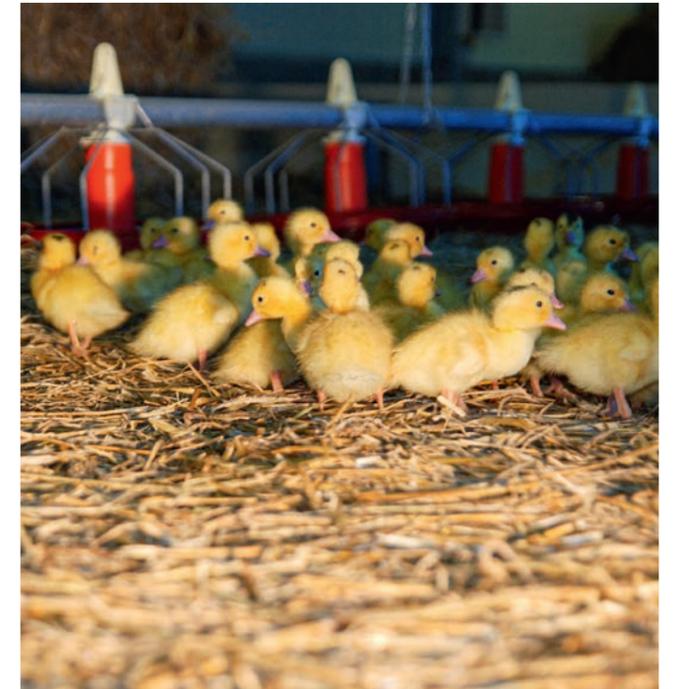
Perspectives

SÉCURISER L'APPROVISIONNEMENT EN CANETONS

Pour sécuriser les approvisionnements et diminuer son empreinte carbone, le groupe travaille en partenariat avec des acteurs de la génétique et de l'accoupage afin de relancer et intégrer une activité importante pour la filière.

UNE NOUVELLE OFFENSIVE COMMERCIALE

Dans le cadre de la force de vente commune aux branches Volailles et Palmipèdes, les équipes commerciales se réorganisent par segments de marché : grandes surfaces, restauration hors domicile, la spécialisation par typologie de clients a pour objectif de développer les relations commerciales et de prospecter de nouveaux clients.



44
45

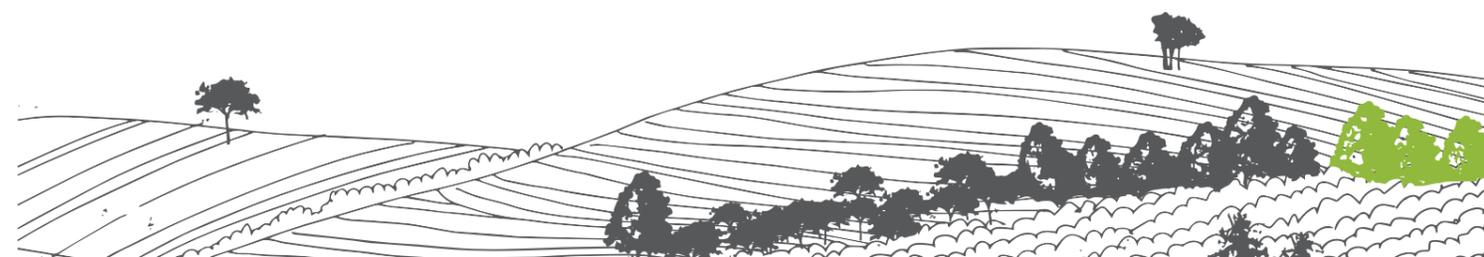
UNE DYNAMIQUE DE TRANSFORMATION AMBITIEUSE

Dans ce contexte en mutation, nous avons initié un programme de transformation commun à nos deux branches animales afin d'enclencher une nouvelle phase de développement.

Cette dynamique prend corps en profondeur, car elle repasse l'ensemble des process, organisations et outils de la branche.

« Ce programme a pour but de structurer nos organisations, nos outils et nos process afin d'être forts sur le marché et de pérenniser nos activités. Cette transformation va nous rendre plus agiles et davantage en adéquation avec le consommateur qui flèche principalement ses achats autour de 3 critères : le prix, le bien-être animal et l'impact environnemental. Nous devons nous réinventer sur un marché en pleine mutation. »

Rémi Garnier
Directeur branches Volailles et Palmipèdes





LA BRANCHE DISTRIBUTION

Impactée par une conjoncture morose, la branche Distribution a fait preuve d'adaptation et maintenu un niveau d'activité commerciale satisfaisant grâce, en particulier à l'attractivité des nouveaux concepts et à une satisfaction clients constante.



En chiffres

RESSOURCES HUMAINES

301 salariés

VENTE

33 points de vente
Gamm vert

7 magasins Innovert

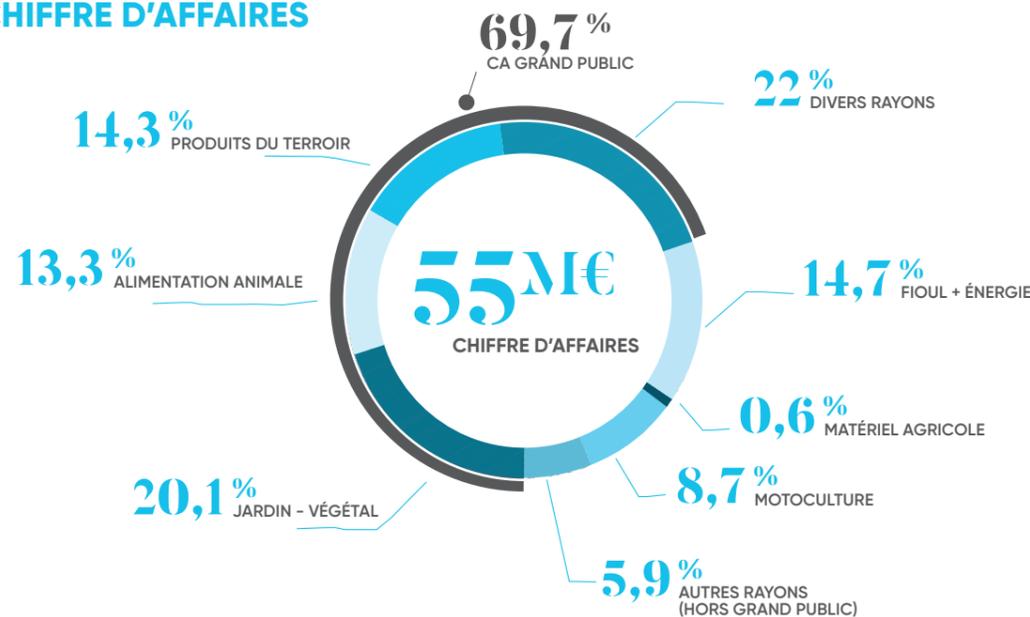
vente en ligne

innovert.motoculture.fr / gammvert.fr / legoutdenoscampagnes.fr

10 points de vente
Le Goût de nos Campagnes

1 enseigne
distribution d'énergie,
Énergies Sud-Ouest

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES



Contexte et bilan

UN BILAN CONVENABLE DANS UN CONTEXTE DIFFICILE

Amorcée lors du précédent exercice, la **tendance à la baisse de la consommation** se poursuit et se traduit par une **réduction du trafic magasin**. Ce contexte de morosité s'observe dans le secteur de la distribution en général : les « dépenses plaisir » sont limitées au bénéfice des « besoins immédiats ». Face à ce climat et à une **concurrence forte**, la branche distribution a maintenu sa stratégie, comme l'explique Éric Comin, directeur : « Nous avons repositionné les prix de certaines gammes, par exemple le blé et le maïs en mars 2024. Nos marges se sont amenuisées, mais ces nouveaux positionnements ont permis de maintenir les volumes de vente. »

Au global, la branche réalise un **CA de 55 M€**, soit une baisse de 2 M€ par rapport au précédent exercice. La **fréquentation est en recul de 2,1%** quand le **panier moyen augmente de 0,6%**.



3 rayons moteurs sur l'ensemble de l'exercice :
jardin-végétal, alimentation animale
et produits du terroir

UNE ACTIVITÉ EN DEMI-TEINTE COMPENSÉE PAR DES INNOVATIONS COMMERCIALES

JUSQU'EN DÉCEMBRE 2023, les fortes chaleurs de l'arrière-saison puis les pluies constantes ont été défavorables à la consommation pour l'ensemble des magasins. Le **rayon jardin-végétal** a particulièrement souffert. « À l'inverse, la partie Terroirs a su tirer son épingle du jeu et a été une véritable bouée de sauvetage pour l'activité », indique Éric Comin, « en particulier au moment des fêtes de fin d'année, grâce à notre nouvelle offre de corbeilles gourmandes qui a boosté l'activité. » De même, le **rayon ménager-conservation** a connu un pic d'activité sur l'exercice, tout comme la motoculture, tandis que le rayon énergie a subi une baisse des prix associée aux surstocks de l'exercice précédent.

NOUVEAUTÉ : l'activité de livraison en vrac a connu un lancement satisfaisant, « mais pas à la hauteur des prévisions espérées », constate-t-il.

AUTRE MOTIF DE SATISFACTION SUR LA PÉRIODE :

la réouverture fin octobre du magasin Gamm vert de **Montayral (47)**, avec un concept amélioré (lire p. 63). « Le magasin a été épargné par la morosité ambiante et a véritablement tiré l'activité dès novembre. C'est une belle réussite », se félicite le directeur. La reprise du magasin de **Podensac (33)**, au 1^{er} octobre 2023, et l'intégration de l'équipe ont également donné satisfaction.

LA 2^e PARTIE DE L'EXERCICE

a démarré par une météo tout aussi pluvieuse, ne permettant pas au rayon jardin-végétal de remonter à la hauteur des prévisions. Une météo défavorable jusqu'à la fin du mois de mai a fortement perturbé l'activité du printemps.

En mars, la réouverture de **Castillonnès (47)**, 1^{er} magasin à réunir toutes les enseignes du groupe, s'est traduite par une progression de son activité. Toutefois, il faut attendre la fin de l'exercice, à partir de la mi-juin, pour retrouver un niveau de trafic magasin satisfaisant.

Points forts

DES MAGASINS « LOCOMOTIVES » QUI TIRENT L'ACTIVITÉ

Après 8 mois de travaux, le magasin Gamm vert de Montayral a rouvert ses portes fin octobre sur une offre renforcée et innovante. Plus spacieux (+ 1000 m²) et intégrant les engagements Terroirs durables du groupe (lire en p.63), il propose désormais un rayon Terroirs de 200 m² (Le Goût de nos Campagnes), un rayon motoculture sous enseigne Innovert, un espace de 400 m² dédié à l'animalerie et labellisé « bien-être animal » et un rayon végétal étoffé, avec une pépinière quasiment doublée. Un concept innovant qui correspond à la demande consommateurs, comme l'atteste la hausse d'activité concomitante.

En mars 2024, le magasin de Castillonnès devient la plus grande surface commerciale du secteur et rassemble les activités grand public et professionnelles du groupe : jardinerie (Gamm vert), motoculture (Innovert) et agrodistribution (agrifeel Contact). « Moins marquée que pour Montayral, la réussite est manifeste pour Castillonnès, avec une progression du CA de l'ordre de 15 à 20% en moyenne », note Éric Comin qui ajoute : « L'exercice a montré que ces nouveaux concepts, adaptés à la demande des consommateurs et des professionnels, étaient profitables pour le groupe ».

Gamm vert de Montayral : + 40% de CA en moyenne depuis novembre 2023 jusqu'à la fin de l'exercice.

« Ce rayon est devenu un véritable levier d'attraction dans les magasins où il est présent. Il assure aujourd'hui la renommée de notre enseigne »

Stéphanie Laffon,
éluée référente

GAMM VERT DE MONTAYRAL

+40%

de CA en moyenne depuis novembre 2023 jusqu'à la fin de l'exercice.



UNE OFFRE ATTRACTIVE, UNE SATISFACTION CLIENTS AVÉRÉE

Marque phare du groupe, Le Goût de nos Campagnes poursuit son développement, faisant le lien entre demande des consommateurs et valorisation des produits de nos adhérents. « Ce rayon est devenu un véritable levier d'attraction dans les magasins où il est présent. Il assure aujourd'hui la renommée de notre enseigne », se réjouit Stéphanie Laffon, élue référente pour la branche. Le site marchand et le « drive » associés, mis en ligne à l'automne 2023, ont opéré un lancement modeste : « Le terroir est surtout une valeur qui joue sur la proximité. Ce site est avant tout une vitrine. Nous nous devons d'être présents sur le numérique », note Éric Comin.

Pour booster l'offre commerciale de fin d'année, la branche a misé sur une nouveauté : la réalisation de corbeilles gourmandes pour mettre en valeur différemment l'offre qualitative et le savoir-faire des producteurs adhérents. « Au-delà du succès commercial, environ 11 000 corbeilles vendues, l'implication des équipes terroirs et logistique a été formidable. Ils ont réalisé un exploit ! », relève le directeur. L'opération sera reconduite au prochain exercice.

- un rayon Terroirs en pleine progression et qui représente 14,3% de la vente « grand public »
- 10 magasins intègrent l'enseigne Le Goût de nos Campagnes
- 14 000 corbeilles gourmandes fabriquées par les équipes pour les fêtes, 11 000 vendues sur la période
- 73% de clients satisfaits (71% sur l'exercice précédent)

RÉALISME ET PRUDENCE AU NIVEAU DES RESSOURCES HUMAINES

À l'échelle de l'exercice, les résultats économiques ont incité à la prudence : peu de recrutements, voire report de ces derniers sur le prochain exercice. « Les équipes demeurent très mobilisées malgré un contexte compliqué », note le directeur. Comme sur le précédent exercice, les tensions sur le marché du recrutement subsistent et le turn-over s'est confirmé, en particulier sur les postes de direction de magasin. Grâce à la pépinière de compétences, la branche privilégie sur ces postes les mobilités internes, facilitées par la connaissance métier, et développe les compétences managériales grâce à la formation. Une nouvelle session sera organisée en 2024-2025 pour pourvoir aux futurs postes.

Perspectives



LA CONSOLIDATION DE L'OFFRE MAGASINS

Souffrant d'une baisse d'activité (magasin vieillissant et concurrence), le Gamm vert de Nérac va connaître un important chantier de modernisation, sur le modèle de Montayral et Castillonnès. « Ce magasin a un potentiel de croissance important au regard d'un lieu de vente actuel vieillissant qui ne correspond plus aux attentes des clients. », souligne Éric Comin.

Modernisation de l'offre d'abord, puisque le site regroupe l'ensemble des propositions et enseignes Terres du Sud pour le grand public et les professionnels avec, en particulier, la création d'un espace professionnel sous enseigne agrifeel et un atelier partagé professionnels/particuliers dans l'espace motoculture (Innovert). Au total, 2 500 m² seront consacrés à la surface de vente pour les particuliers, avec des rayons végétal et terroirs étoffés, et 500 m² aux professionnels.

Modernisation du bâti ensuite puisque, conformément aux engagements Terroirs durables, les travaux de rénovation qui ont débuté en septembre 2024 pour une durée de 16 mois, répondront aux objectifs de transition environnementale : intégration du photovoltaïque et recherche d'optimisation énergétique, récupérateur d'eau de pluie, bornes électriques sur les nouveaux stationnements, etc.



AMÉLIORER LA PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE DES MAGASINS

Dans le cadre du Plan de Performance Énergétique, le magasin Gamm vert nature de Villeneuve-sur-Lot – le plus grand du réseau – est équipé depuis mai 2024 d'un système GTB (gestion technique bâtimentaire). Grâce à des capteurs, cette domotique I collecte en temps réel les consommations énergétiques du magasin et permet un pilotage fin de ces différents postes énergétiques : éclairage, ventilation, chauffage, climatisation et, à terme, eau. Sur les prochains exercices, 8 nouveaux magasins seront équipés de ce système « intelligent ».

Ce déploiement vient compléter d'autres mesures d'économies d'énergie mises en œuvre dans les magasins, telles que les opérations de relamping, dont la 3^e phase s'achève sur cet exercice. Entre 2022 et 2024, le groupe a ainsi consacré 350 000 € à remplacer les systèmes d'éclairage gourmands en énergie par des leds, avec un gain de plus de 190 000 € par an soit un retour sur investissement inférieur à 2 ans.

DES ATTENTES SUR LA VENTE EN LIGNE

Le site gammvert.fr ouvre de nouvelles perspectives à court terme. Lancées à l'automne 2023, les fonctionnalités « click & collect » et « livraison à domicile » permettent d'ouvrir la gamme sur des produits non stockés (abris de jardin, jeux pour enfants, etc.).

Au total, près de 15 000 références sont présentes sur le site. « L'activité progresse doucement, mais on attend une montée en puissance pour les années à venir grâce au travail de communication mené actuellement avec les équipes », envisage Éric Comin.

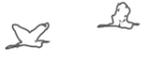
RELEVER LES DÉFIS DE DEMAIN

Répondre aux attentes des clients et des adhérents, anticiper pour ne pas subir le contexte : la branche est engagée dans une réflexion structurelle tournée vers l'avenir. Pour Éric Comin, « la morosité de l'exercice doit nous inciter à nous poser les bonnes questions sur la pertinence de notre offre. Comment l'adapter toujours mieux aux demandes des clients ? Le mouvement est lancé, mais c'est une action qui s'inscrit dans la durée et demande de l'agilité de la part de la branche et des équipes ».



03. TERROIRS DURABLES

CAHIER RSE



Les défis de notre époque nous obligent à la plus grande objectivité sur l'impact de nos activités.

Véritable levier de transformation pour notre groupe, notre démarche RSE prend en compte le développement durable dans ses 3 dimensions ; environnementale, sociale et économique.

Baptisée Terroirs durables, nous lui avons donné une identité propre afin de renforcer l'appropriation des enjeux et leur mise en action opérationnelle.

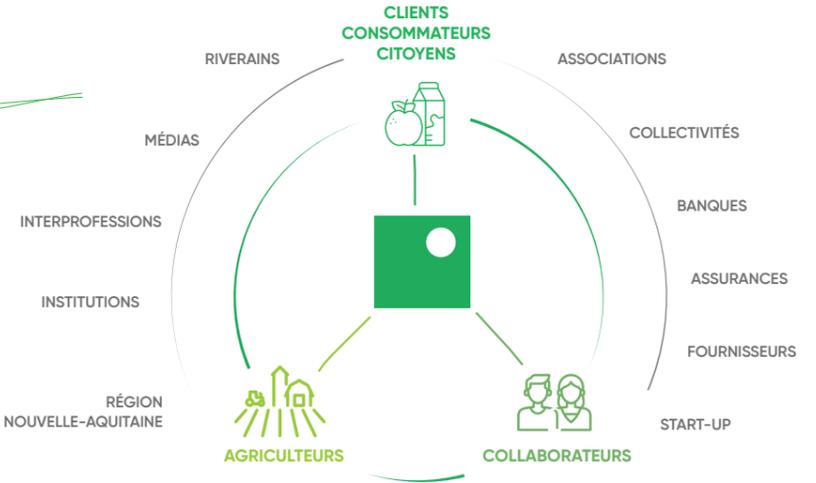
En tant qu'acteur majeur de notre territoire, nous échangeons et collaborons avec de nombreuses parties prenantes internes et externes.

Elle intègre des engagements concrets associés à des indicateurs qui permettent de mesurer l'efficacité des actions mises en œuvre.



Les parties prenantes

Nous les avons recensées afin d'associer leurs besoins et attentes spécifiques en matière de RSE à nos objectifs stratégiques.



3 DÉFIS

01 CONTRIBUER à la durabilité du métier d'agriculteur

Exigences à l'égard de l'alimentation et de la façon de la produire ; renforcement des contraintes réglementaires ; ultra compétitivité ; baisse du nombre d'exploitations ; évolution du profil et des attentes des producteurs...

La pression qui pèse sur la transformation de l'agriculture n'a jamais été aussi forte.

02 CONCILIER les attentes de la société avec nos performances économiques, alimentaires et environnementales

On assiste, ces dernières années, à des interrogations profondes sur le « bien manger ». Les consommateurs, attendent une alimentation saine et de qualité, respectueuse de l'environnement et des animaux, à un prix raisonnable.

Aux côtés des agriculteurs et agricultrices adhérents, l'ambition de Terres du Sud est de tenter de répondre à ces injonctions, parfois contradictoires.

Un défi collectif qui nous engage à nous adapter et à innover en faveur de pratiques responsables et vertueuses.

03 RÉPONDRE aux attentes de nos collaborateurs

Les 1400 salariés du groupe constituent le moteur de Terres du Sud, ce sont aussi nos premiers ambassadeurs. Sur un marché de l'emploi toujours plus concurrentiel, notre enjeu est multiple, garantir des conditions de travail motivantes, fidéliser nos collaborateurs, augmenter notre attractivité.

La diversité des profils et le nombre important de métiers recherchés rend cette tâche particulièrement complexe. C'est aussi ce qui nous pousse à avoir une oreille toujours plus attentive aux besoins de nos salariés.

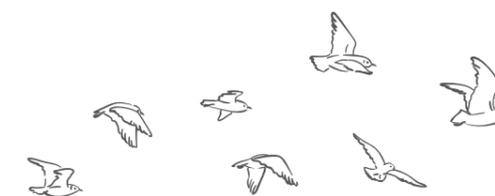
11 ENGAGEMENTS

Pour apporter des réponses concrètes à ces enjeux
Terres du Sud s'engage à :

01 Développer
des filières durables
et rentables

03 Agir pour
le bien-être
animal

02 Accompagner
les agriculteurs vers
des solutions durables



04 Garantir la qualité,
la sécurité
et la traçabilité
des produits

06 Être acteur
de l'économie
circulaire

05 Réussir la transition
énergétique et
environnementales
de nos activités

07 Renforcer
la satisfaction
des consommateurs

08 Favoriser
l'intégration
et la diversité

10 Développer
les compétences

09 Renforcer notre
démarche de prévention
des risques professionnels
pour nos collaborateurs

11 Assurer le dialogue
social et la qualité
de vie au travail

NOS ENGAGEMENTS

MESURES EN PLACE

MOYENS DÉDIÉS

PERFORMANCE

○ Exercice 2023/24 - ● Objectif

DÉVELOPPER 01
des filières durables et rentables

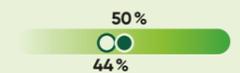
La rentabilité et la durabilité des exploitations sont les raisons d'être du groupe Terres du Sud. Face à la volatilité des marchés et à la multiplication des **accidents climatiques**, il **sécurise les revenus par l'accès à des filières diverses** et maîtrisées, il accompagne la montée en compétence dans la conduite des exploitations, il prospecte de nouveaux marchés et teste de nouvelles filières.

- Nous recherchons les **opportunités**, nous réalisons les **tests agronomiques...** de nouvelles filières.
- Nous recherchons de **nouveaux marchés**.
- Nous accompagnons les agriculteurs dans la mise en place et la **réussite de leurs productions**.

- Un **service filière structuré capable de détecter** les opportunités, calculer la rentabilité...
- **Neocultura**, un outil digital créé sur mesure avec 2 autres coopératives pour répondre aux besoins de suivi, de traçabilité réglementaire et de la qualité.
- Nous proposons des **productions contractualisées** et maîtrisons les **filières** de l'amont à l'aval.



26% de céréales à valeur ajoutée sur l'ensemble des céréales collectées (hors semences et F&L)



44,03% de cultures à valeur ajoutée

14 401 ha sous contrats hors activité collective de céréales

69 filières collectées au sein des branches animales et végétales du groupe

ACCOMPAGNER 02
les agriculteurs vers des solutions durables

Pour une agriculture économiquement performante et respectueuse de l'environnement, nous accompagnons nos adhérents dans la recherche d'un modèle innovant, qui concilie maintien des rendements, soutenabilité de la charge de travail et réduction de l'empreinte environnementale.

- Nous nous appuyons sur **l'innovation technique et technologique**: pilotage de la nutrition azotée intra parcellaire, cartographie satellite, pilotage de l'irrigation, plan prévisionnel de fumure, bâtiments connectés, etc.
- Nous proposons des **alternatives à la lutte chimique** (solutions de biocontrôle, mécaniques, stratégie d'évitement...).
- Nous développons des **outils et services** d'accompagnement vers la transition du modèle agricole.

- Le partenariat **agribio union**.
- Un réseau de techniciens et **TC formés à l'agroécologie**.
- Une **équipe spécialisée en agroécologie** (2 personnes).
- Une cellule d'**expérimentations**.
- La **formation atouts jeunes**.
- La démarche **EXPEA**.

5,5% surfaces Bio

90 techniciens qui accompagnent les agriculteurs dans la conduite de leur culture

13,8% CA des solutions alternatives vendues pour la protection des plantes

109 jeunes agriculteurs formés

8 collectifs pour 40 agriculteurs pilotes de la transition agroécologiques

AGIR 03
pour le bien-être animal

Alors que l'inflation les contraint à changer leurs habitudes de consommation de viande, la demande des consommateurs est claire: des produits accessibles mais aussi le respect du bien-être animal avec des attentes fortes en matière de conditions d'élevage, de transport et d'abattage. Dans un groupe où les branches animales font vivre plus de 450 éleveurs et 575 salariés, répondre à cette demande est un enjeu fort.

- Nous veillons à assurer des conditions d'élevage, de transport et d'abattage optimales.
- Nous favorisons la lumière naturelles dans les bâtiments d'élevage.
- Nous travaillons à l'enrichissement des milieux de vie pour limiter le stress des animaux.
- Nous formons nos équipes comme nos éleveurs.

- **100% des personnes** en contact avec des animaux **formées au BEA**.
- **Référent BEA** sur Blason d'Or.
- **Cahiers des charges avec des exigences BEA et des équipes formées** pour accompagner les agriculteurs dans ces cahiers des charges.
- **Bâtiments en volailles avec fenêtres (92% des bâtiments équipés)**.

100% d'œufs bio ou plein air

68,9% d'élevages de volailles de chair durables

98,2% d'éleveurs agréés Palmi G Confiance

100% des abattoirs équipés de caméras de vidéosurveillance

NOS ENGAGEMENTS

GARANTIR
la qualité, la sécurité et la traçabilité des produits

04

Mieux informés, plus attentifs, les consommateurs revendiquent transparence et qualité dans leurs assiettes. Leur confiance repose sur l'exigence que nous imposons à nos productions. Qualité, traçabilité et sécurité orientent nos choix pour des filières locales durables et de qualité.

MESURES EN PLACE

- Nous apportons la preuve de la qualité et de l'origine de nos produits.
- Nous accompagnons les agriculteurs dans la construction des itinéraires et l'application des cahiers des charges.
- Nous déployons des outils de traçabilité numérique spécifiques à chaque branche.
- Nous garantissons la qualité de nos procédés de transformation.

MOYENS DÉDIÉS

- Des certifications et labellisation auditées.
- Des responsables qualité et leurs équipes par entité et politique QHSE.
- Des outils de traçabilité dans chaque branche.
- Des équipes dédiées pour le déploiement des nouveaux outils.
- Des Systèmes de Management de la Qualité de nos outils industriels.

PERFORMANCE

○ Exercice 2023/24 - ● Objectif

37 cahiers des charges produits certifiés



86% de nos industries ont un système de management de la qualité type IFS, ISO 9001...



100% de nos branches d'activité équipées d'outil de suivi digital de la traçabilité

RÉUSSIR
la transition énergétique et environnementale de nos activités

05

Nous devons faire face aux impératifs de la transition écologique, qu'ils soient formulés par le gouvernement (cadre législatif), qu'ils répondent à la satisfaction de nos clients ou à des impératifs économiques et de développement durable de notre territoire. Nous en avons fait une ambition transversale, déclinée selon 3 axes : la décarbonation de nos activités, l'évolution de notre mix énergétique et la préservation de la ressource eau.

- Depuis 2022, nous avons structuré un Plan de Performance Énergétique en faveur des énergies renouvelables.
- Nous déployons un système de management de l'énergie (SME) sur le gaz et l'électricité pour piloter nos consommations à l'échelle du groupe.
- Nous réalisons un bilan carbone (février à octobre 2024), point de départ de notre plan de décarbonation (à partir de 2025).
- Nous engageons un état des lieux de nos consommations d'eau, socle du futur plan de sobriété (d'ici 2025).

- Une équipe dédiée : un responsable environnement et énergie et 4 collaborateurs.
- Des relais métiers : référents énergie ou environnement par activité.

CONSO GROUPE

électricité
23 612 126 kwh

gaz
25 919 760 kwh

-7% depuis exercice 21/22
Objectifs -15% d'ici 2027.

1,99 kwh consommés/canard abattu (1,36 d'ici 2025)

0,43 kwh consommés/volaille abattue (0,34 d'ici 2025)

33,5 l d'eau consommés/canard abattu (8,1 l d'ici 2025)

10,96 l d'eau consommés/volaille abattue (8,1 l d'ici 2025)

ÊTRE ACTEUR
de l'économie circulaire

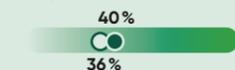
06

Acteur engagé pour le territoire, le groupe s'efforce d'en préserver les ressources et de limiter les impacts environnementaux, en achetant local, en limitant le gaspillage et les déchets, en s'inscrivant dans une économie vertueuse.

- Nous structurons une politique d'achats performants et responsables.
- Nous sommes engagés dans la réduction et la valorisation de nos déchets.
- Nous luttons contre le gaspillage et la précarité alimentaire.

- 75 collaborateurs formés aux achats.
- Mise en place d'un outil digital de gestion et d'optimisation des achats sur l'exercice.
- 1 plateforme de gestion des déchets en interne.
- un réseau de partenaires pour assurer le recyclage de nos déchets et limiter le gaspillage alimentaire.

82,6% de taux de valorisation de nos déchets et coproduits



36% de nos déchets valorisés en 2024

1 917 kg des dons aux associations qui luttent contre le gaspillage alimentaire

3 358 paniers vendus via too good to go dans nos magasins Gamm vert

RENFORCER
la satisfaction des consommateurs

07

Facteur de fidélité et de préférence, la satisfaction de nos clients est un enjeu majeur pour notre branche Distribution qui représente près de 9% du chiffre d'affaires du groupe. Un impératif qui passe par une offre de proximité de qualité et différenciante.

- Nous développons notre propre enseigne de produits du terroir « Le Goût de nos Campagnes ».
- Nous soutenons activement l'économie rurale et maintenons un service de proximité dans nos campagnes grâce au maillage territorial de nos 31 magasins Gamm vert
- Nous organisons des opérations commerciales régulières, thématiques et saisonnières, et innovons pour nous démarquer.

- 1 réseau commercial organisé autour de 2 responsables de territoire et 31 responsables magasins.
- 5 chefs de marché spécialisés par rayon permettant de sourcer des produits locaux.
- 1 plateforme logistique qui permet de référencer et stocker notre propre gamme.

73% de clients satisfaits (taux NPS) contre 71% réseau national Gamm vert

NOS ENGAGEMENTS

RENFORCER 08
notre démarche de prévention
des risques professionnels
pour nos collaborateurs

Assurer la santé et la sécurité de nos collaborateurs sont deux préoccupations permanentes et majeures. Parce qu'ils ont des répercussions fortes sur le bon déroulement de notre activité, les risques associés à leurs conditions de travail font l'objet d'une attention quotidienne et d'une politique de prévention volontariste. Depuis 2020, le déploiement d'une politique de sécurité déclinée sur les différents sites, permet de structurer une action pérenne pour proposer un environnement de travail sain et sécurisé.

MESURES EN PLACE

- Nous renforçons les process d'accueil et d'intégration.
- Nous mettons à disposition des outils de prévention et de protection adaptés.
- Nous sensibilisons les équipes sur des thématiques spécifiques à leurs activités autour de l'accidentologie, des troubles musculo-squelettiques ou bien encore des risques psycho-sociaux.
- Accompagnés par des experts et ergonomes, nous réalisons les adaptations nécessaires des postes de travail en cas de restrictions médicales ou de handicap.

MOYENS DÉDIÉS

- Un service prévention des risques professionnels et d'amélioration de la qualité de vie au travail composé de 5 personnes.
- Une politique sécurité.
- Un outil d'animation à disposition des managers (117 quarts d'heure sécurité réalisés en 2023 sur Blason d'Or et Delmond Foies Gras).

PERFORMANCE

Taux de fréquence des accidents du travail :
26

46
accidents de travail avec arrêt

Taux de gravité spécifique (voir note méthodologique)
0,93

1640
jours d'arrêt

DÉVELOPPER
les compétences

09

Une offre de formation évolutive, adaptée aux besoins et disponibilités de nos collaborateurs, favorise leur employabilité et leur épanouissement. Pour le groupe, c'est un levier incontournable d'attractivité et de compétitivité.

- Nous maintenons un budget et un volume de formation en adéquation avec les besoins de nos collaborateurs.
- Nous poursuivons la formation des managers et animons cette communauté impliquée.

- **Un service dédié au développement RH :** 8 collaborateurs.
- **Un plan de formation pour tous les collaborateurs.**
- **Des formations internes certifiantes :** managers, écoconduite, achats, pépinière responsables magasins.
- **La formation de tous nos intérimaires** (750 heures sur l'exercice).

790 820€ dédiés à la formation pour
14 386 heures

78% des managers ont été formés dans le cadre de la formation manager groupe

FAVORISER
l'intégration et la diversité

10

Sur un marché de l'emploi toujours tendu, l'un des enjeux du groupe est de disposer des bonnes compétences au bon moment. Le groupe s'attache à fidéliser ses collaborateurs mais aussi à renforcer son attractivité auprès de nouveaux publics. Engagé dans la lutte contre toutes les discriminations, il cultive l'esprit d'équipe tout au long du parcours professionnel.

- Nous veillons à ce que tous les salariés bénéficient d'une égalité de traitement, de promotion et de salaire.
- Nous accompagnons les jeunes vers l'emploi en recrutant de jeunes diplômés ou en alternance.
- Nous participons chaque année à des actions qui facilitent le recrutement de travailleurs en situation de handicap.

- **Un service dédié au développement RH :** 8 collaborateurs.
- **Participation à 29 salons de recrutement** et portes ouvertes d'écoles en 2023.
- **Participation au Duoday**, 8 personnes en situation de handicap accueillies au sein du groupe en 2023.

Index égalité H/F

UES :
86/100

Delmond Foies Gras :
85/100

Blason d'Or :
84/100

29 alternants en poste en 2023

ASSURER
la qualité de vie et le dialogue social

11

Se sentir bien sur son lieu de travail, reconnu et entendu sont autant de facteurs de fidélisation et d'adhésion pour nos collaborateurs. Le groupe encourage leur implication dans la qualité de vie au travail et la vitalité du dialogue social, leviers de l'engagement collectif.

- Nous misons sur la co-construction comme méthode collective d'appropriation.
- Nous consultons les membres des CSE en amont des décisions impactantes.
- Nous encourageons la pratique du sport et l'esprit d'équipe au travers de challenges inter-entreprises.

- **CSE et 70 élus, 8 accords signés** sur l'exercice dont ceux sur les frais de santé et la prévoyance. (voir liste exhaustive dans la note méthodologique)
- **Charte du télétravail.**
- **7 challenges sportifs** inter-entreprises réalisés mobilisant 142 collaborateurs.

Taux de participation des représentants du personnel aux réunions

Delmond Foies Gras :
77,77%

Blason d'Or :
87,30%

UES :
76,72%

NOS ACTIONS TERROIRS DURABLES

Intégrée à notre projet coopératif Développeur de terroirs, Terres du Sud apporte la preuve de ses engagements Terroirs durables à travers les actions mises en place au sein des ses activités. Florilèges :

Huile de tournesol engagée

Depuis 2023, Terres du Sud contribue à la production d'huile de tournesol en agriculture raisonnée pour "les huiles engagées" Lesieur, selon le **cahier des charges construit avec 9 autres coopératives ou négoce**.

Avec des graines produites dans un rayon de 250 kilomètres autour de l'usine qui les triture et de l'unité de mise en bouteilles, **la filière revendique son ancrage local**.

Une partie des tourteaux de tournesol (co-produits de l'huile) est relivrée à l'usine Terres du Sud de Sainte-Livrade-sur-Lot pour fabriquer **les aliments qui nourriront les élevages de la région**, participant ainsi à l'économie circulaire.

Notre outil de traçabilité parcellaire Néocultura permet d'enregistrer l'intégralité des pratiques au champ apportant la preuve de la conformité au cahier des charges.

Une transparence qui va jusqu'au consommateur grâce à la mise en avant sur les bouteilles.

#Garantir la qualité, la sécurité et la traçabilité des produits

#Développer des filières durables et rentables

#Être acteur de l'économie circulaire



Développer les pratiques agroécologiques

Créés en janvier 2023, les collectifs EXPEA (Expérimentations en Agroécologie) comptent une quarantaine de producteurs de toutes les filières végétales et de tous nos terroirs, **engagés pour 5 ans dans des expérimentations visant à améliorer la fertilité des sols**. Cette initiative est soutenue par l'agence de l'eau Grand Sud-Ouest.

LE BUT : identifier des modèles de pratiques spécifiques à chaque situation et duplicables, qui soient durables c'est-à-dire à la fois pertinents d'un point de vue de

la préservation des ressources, mais aussi rentables économiquement.

En complément des collectifs EXPEA nous avons choisi de **former les 62 techniciens des branches Végétale et Fruits & légumes, aux pratiques agroécologiques**. Alternant partie théorique en salle et journées pratiques chez nos adhérents, ce parcours AGROCURSUS aborde les fondamentaux du sol, l'implantation des couverts végétaux, les amendements organiques ou bien encore la gestion des adventices. Cette formation, construite sur mesure avec l'écosystème, organisme reconnu pour ses experts en agriculture de régénération et en agroécologie, contribue à les faire monter en compétences et à sensibiliser les agriculteurs du territoire à travers leur accompagnement technique.

#Accompagner les agriculteurs vers des solutions durables

#Développer les compétences



MÉTIER

Référent bien-être animal

Pour s'assurer que les animaux sont bien traités à toutes les étapes de la production, Terres du Sud forme les éleveurs comme les salariés en contact avec les animaux au bien-être animal. **100% des salariés en contact avec les animaux ont suivi la formation** et 100% de nos abattoirs sont équipés de caméras de vidéo-surveillance. Par ailleurs, des référents Bien-être animal sont présents au sein de nos abattoirs à Delmond Foies Gras comme à Blason d'Or.

Un poste qui occupe à plein temps Nicolas Toutain chez Blason d'Or depuis 2020.

QUELLE EST SA MISSION ?

« Mon travail commence à 4h avec le déchargement des camions », explique-t-il. « Tous les transporteurs ont été formés au bien-être animal. On commence par faire un bilan sur le trajet et je vérifie la propreté des containers et des caisses, la densité par caisse, l'état d'énerverment des animaux, qu'ils ne sont pas en souffrance. Je suis les volailles à l'abattoir et là aussi je vérifie que toutes les étapes de manutention, d'anesthésie ou d'abattage, sont effectuées sans souffrance pour les animaux. »

#Agir pour le bien-être animal

SÉCURITÉ DES ALIMENTS

Castelmaïs passe un cap

Pour renforcer la culture de la confiance, le groupe Terres du Sud poursuit les actions visant à améliorer les garanties de qualité de ses produits, avec pour objectif de certifier l'ensemble de ses outils industriels. Castelmaïs détenait la norme ISO 22000, relative à la sécurité des denrées alimentaires. Pour aller plus loin, la maïserie s'est faite accompagner par un organisme externe afin de préparer une nouvelle certification reconnue au niveau international: FSSC 22000, qui couvre l'ensemble de la chaîne alimentaire, de la réception de la matière première à l'expédition des produits finis. 3 axes majeurs sont ciblés :

- **assurer l'intégrité du produit** et empêcher la fraude sur le produit ou le transport (food fraud),
- **assurer la sécurité du consommateur** en évitant les contaminations externes dans le produit (food defense),
- **développer les valeurs et notions de sécurité sanitaire** des aliments auprès de tous les collaborateurs (food safety culture).

Dans ce cadre, plusieurs actions ont été menées pour optimiser les process (actions de formation, recrutement, consolidation du système de Management de la qualité...) et l'outil: un plan de modernisation du moulin a été initié au cours de l'exercice pour, dans un 1^{er} temps, intégrer les règles associées à la norme FSSC 22000. Il se poursuivra jusqu'à l'exercice 2025/2026 avec notamment l'automatisation du moulin. Castelmaïs a obtenu la certification FSSC 22000 en août 2024 en remplacement de la norme ISO 22000 pour les produits à destination de l'alimentation humaine.

#Garantir la qualité, la sécurité et la traçabilité des produits

#Développer des filières viables

Un plan de décarbonation en préparation

Achevé à l'automne 2024, le bilan carbone du groupe réalisé par l'Apave dresse le paysage des émissions carbone des activités internes, par branches d'activités.

«Aujourd'hui, nous traçons un état des lieux de nos émissions carbone pour mesurer et comprendre. Mais on ne va pas s'arrêter là: il sera suivi d'un plan de décarbonation. Afin de diminuer nos émissions, notre stratégie carbone pourra d'ailleurs être déclinée pour chaque métier.» **Sébastien Lacoste**, responsable environnement et énergie

Ce bilan consolidé à l'échelle du groupe est un préalable objectif et détaillé pour, ensuite, passer à la phase opérationnelle et réduire nos émissions. Ce sera l'objet du plan de décarbonation, feuille de route élaborée au 1^{er} semestre 2025.

Il vient compléter les actions déjà réalisées en 2023, comme l'expérimentation EXPEDITE menée avec l'ADEME visant à diminuer les consommations énergétiques de nos outils industriels. Ou encore, le bilan carbone de notre flotte propre faisant état des postes d'émissions directes de gaz à effet de serre liées aux activités de transport amont et aval de nos activités. Ce bilan de nos activités transport a permis d'accélérer le plan d'actions spécifiques visant à réduire nos coûts et nos émissions. Parmi les actions les plus significatives poursuivies sur cet exercice on note: le renouvellement du parc, l'achat de véhicules hybrides et tout-électriques, l'installation de bornes électriques, la prolongation de la durée de vie des pneumatiques poids-lourds ou bien encore la formation écoconduite (voir aussi article "Mieux rouler").

#Réussir la transition énergétique et environnementale de nos activités

#La qualité, la sécurité et la traçabilité des produits

Un plan de sobriété eau dans les tuyaux

«Nous avons franchi une étape supplémentaire pour la préservation de la ressource eau sur cet exercice: nous avons engagé la 1^{re} étape d'une stratégie consolidée de sobriété en partant de l'état des lieux de nos consommations.» **Sébastien Lacoste**

Un plan de sobriété eau est en cours d'élaboration pour le groupe. Terres du Sud intègre certains sites particulièrement consommateurs (Delmond Foie Gras, Blason d'Or, Tomates d'Aquitaine et plusieurs magasins Gamm vert) identifiés par une étude d'impact et un audit terrain.

Le recueil de ces données permettra de bâtir un plan d'actions avant la fin 2025, associé à des objectifs de réduction, de réutilisation ou de compensation.

Un pas supplémentaire en faveur de la sobriété des usages.

#Réussir la transition énergétique et environnementale de nos activités



Le photovoltaïque dans le mix énergétique

Depuis la fin de l'exercice, le groupe propose à ses adhérents un accompagnement pour appréhender et étudier les solutions photovoltaïques pouvant être un atout pour leur activité. Une cinquantaine d'entre eux ont déjà sollicité **une étude projet et un accompagnement pour dimensionner une centrale solaire** dans leur exploitation.

Le groupe montre l'exemple en la matière, après le site de Saint-Pardoux-Isaac en mars 2023, le Gamm vert de Montayral a été à son tour équipé de panneaux photovoltaïques en mars 2024. L'électricité produite alimente la consommation du magasin et le surplus est revendu à EDF OA. Idem pour le site de collecte de Verteuil-d'Agenais couvert de panneaux en décembre 2024. La production électrique sera revendue à EDF OA à 100% à partir du premier trimestre 2025.

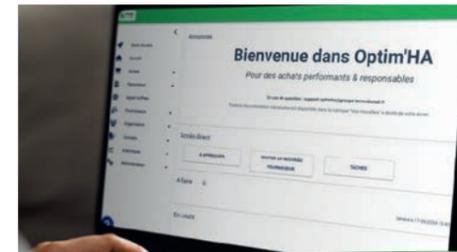
#Réussir la transition énergétique et environnementale de nos activités

#Développer des filières viables

Des achats performants et responsables

Depuis juin 2024, Terres du Sud est équipé d'un nouvel outil digital pour optimiser ses achats: Optim'HA. À disposition des 170 acheteurs du groupe, il permet de gérer et de partager la base fournisseurs. Il sera enrichi de nouvelles fonctionnalités au fil des mois: automatisation des données réglementaires des fournisseurs, appels d'offres, évaluations, outil de commande sur les achats directs, suivi du budget investissements... **Cet outil s'inscrit pleinement dans notre Plan de Performance Achats** de progrès continu et de montée en compétence de la fonction achat dans le groupe. Cela traduit également notre volonté de nous appuyer sur une relation éthique et équilibrée avec nos fournisseurs et faisant d'eux de véritables partenaires, dans la durée, moteurs et acteurs des changements nécessaires et facteurs d'innovations pour nos activités.

#Être acteur de l'économie circulaire



La « locomotive » Montayral

«L'ouverture de Montayral et sa réussite (+40% de CA en moyenne depuis novembre 2023) viennent valider la pertinence de ce nouveau concept qui allie performances environnementales et élargissement de l'offre.» **Éric Comin**, directeur de la branche Distribution.

Après 8 mois de travaux, le magasin Gamm vert Montayral illustre les ambitions du groupe en matière de distribution. Augmentation de la surface de vente (de 2 000 à 3 300 m²), développement d'une offre supplémentaire (activité motoculture sous enseigne Innovert, nouvel espace terroirs Le Goût de Nos Campagnes), intégration des enjeux environnementaux (600 m² de panneaux photovoltaïques en toiture, relamping, bornes de recharge électrique pour les clients, cuve de récupération d'eau de pluie, etc.): autant d'améliorations et de modernisations qui visent à optimiser le confort dans le magasin, accroître la

Des emballages éco-conçus pour Delmond Foies Gras et Blason d'Or



«Notre objectif? Dès la conception du produit, intégrer sa fin de vie et son impact sur l'environnement.»

Élodie Moulène, Responsable Marketing Aval

Delmond Foies Gras et Blason d'Or ont adopté en août 2023 un plan de prévention et d'éco-conception qui repose sur 3 axes:

- **La formation** à l'éco-conception des référents R&D
- **La réduction** et le recyclage des emballages
- **La communication** sur la fin de vie des produits

Par exemple, chez Delmond Foies Gras, l'application de ce plan a permis de remplacer l'emballage non recyclable des magrets par une solution recyclable et préservant toutes les qualités du produit. Le nouveau film, qui est un complexe de papier kraft/film plastique apte au contact alimentaire a permis de supprimer la plaquette en aluminium et constitue une meilleure barrière à l'oxygène. Au final, les magrets bénéficient d'un emballage plus léger (10g au lieu de 20g), améliorant les qualités techniques du produit et 100% recyclable.

Côté Blason d'Or, la cellule R&D travaille aujourd'hui au remplacement des barquettes en polystyrène expansé par des barquettes en plastique recyclé d'ici le premier trimestre 2025.

#Être acteur de l'économie circulaire



satisfaction des consommateurs, diminuer l'impact environnemental du magasin et répondre aux impératifs de la feuille de route «Développeur de terroirs».

#Réussir la transition énergétique et environnementale de nos activités

#Renforcer la satisfaction des consommateurs

Bienvenue aux nouveaux !

« Sur un marché de l'emploi toujours tendu où le recrutement est difficile, le groupe accorde une attention particulière à l'accueil de ses nouveaux collaborateurs. »
Johann Ménier, Directeur des ressources humaines.

En plus du pack de bienvenue désormais remis à tous les nouveaux collaborateurs, une 1^{re} matinale d'accueil animée par la direction du groupe a été organisée en juillet à destination des nouveaux arrivants, quelle que soit leur activité ou leur niveau hiérarchique. La présentation du groupe et les échanges ont été suivis d'un buffet et d'une visite du siège. À la satisfaction générale, la démarche sera reconduite régulièrement au rythme des embauches. Dans le même souci d'intégration, une journée de cohésion rassemble à chaque nouvelle rentrée tous les alternants.

La formation manager spécifique au groupe continue à être dispensée à 100% des nouveaux managers. Parallèlement, des actions sont menées pour fédérer et animer cette communauté managériale, relais de communication au cœur de nos activités.

#Favoriser l'intégration et la diversité

DUODAY, toujours un succès !

Cette année encore, Terres du Sud a pu accueillir 8 personnes en situation de handicap pour une journée d'inclusion en duo avec un collaborateur du groupe. Découverte d'une exploitation agricole ou d'une jardinerie, contact avec la clientèle, mise en rayon... Des missions qui ont enthousiasmé les participants ! Un grand merci à tous les salariés qui se mobilisent chaque année pour faire de cette journée une réussite. Rendez-vous l'année prochaine pour former encore plus de duos !

#Favoriser l'intégration et la diversité



Mieux rouler : plus de sécurité et moins d'impact

Les services Prévention des risques, Achats et Développement RH ont collaboré afin d'initier des actions de formation sur les thématiques de la sécurité routière et de l'éco-conduite qui sont intimement liées.

Après la trentaine de chauffeurs poids lourds de la flotte agrifeel logistique formés en 2016, l'ensemble des chauffeurs poids lourds (y compris à Blason d'Or, Delmond Foies Gras et Distribution), à savoir **45 chauffeurs supplémentaires ont suivi la formation** sur l'exercice 23/24.

Une manière de rouler plus optimale, tant pour la sécurité que pour l'environnement. L'ensemble de nos camions ont été équipés d'un boîtier connecté permettant de piloter, animer et maximiser les effets de l'éco-conduite auprès des équipes.

L'OBJECTIF EST TRIPLE

- 1 - Maîtriser les risques routiers** par la sensibilisation et la fidélisation de nos conducteurs,
- 2 - Baisser notre consommation** de 5 l/100 km, soit environ 5% à 8%, diminuer nos émissions de CO₂. Une deuxième phase de formation à destination des grands conducteurs de véhicules légers du groupe doit débuter sur l'exercice 2024/2025.
- 3 - Depuis mai 2024, une campagne de prévention des risques routiers est aussi menée** plus largement auprès des collaborateurs du groupe à travers différents outils : charte conducteur, vidéos de sensibilisation, suivi des sinistres...

#Renforcer notre démarche de prévention des risques professionnels pour nos collaborateurs

#Réussir la transition énergétique et environnementale de nos activités

#Développer les compétences

Tisser des liens de proximité avec nos collaborateurs

Pour fédérer ses 1 483 salariés répartis sur plus de 110 sites, le groupe multiplie les initiatives de terrain et les outils favorisant la proximité.

Un bon moyen de **promouvoir la pratique du sport** et de décloisonner les activités en réunissant des salariés de toutes branches sous la même bannière ! Au quotidien, la plateforme digitale **Connect'& Vous facilite les démarches des collaborateurs et leur information.** Mis en place en 2022, l'outil sécurisé évolue sur cet exercice pour devenir le seul point d'entrée pour tous les outils RH, les actus et les outils de travail des collaborateurs.

Des réunions de proximité entre la direction générale et une trentaine de collaborateurs tirés au sort sont organisées par branche, 6 fois par an depuis cet exercice. Les groupes restreints facilitent les échanges, l'ambition est que chaque collaborateur ait pu participer à une rencontre de ce type au cours des 4 prochaines années. **Ces rencontres sont autant d'occasions de créer et resserrer les liens entre les équipes.**



Challenge Entreprises de l'Aviron marmandais 2024

« J'adore les réunions collaborateurs, c'est mettre plus de justice, de représentativité dans l'entreprise ! Dans un groupe de près de 1400 salariés, ça crée de la proximité, ce qui rejoint nos valeurs d'ailleurs. Ça permet de donner du sens aussi. » **Sylvain Théon**, directeur général.

Une cohésion de groupe et un engagement renforcés par le sentiment d'appartenance : lors de cet exercice, Terres du Sud a participé à **7 défis sportifs** inter-entreprises permettant à 142 salariés de défendre les couleurs du groupe.

#Assurer le dialogue social et la qualité de vie au travail

La satisfaction des collaborateurs à la loupe

80%

taux de participation au baromètre social



« Le déploiement d'enquêtes de satisfaction nous permet de prendre objectivement la mesure du bien-être des collaborateurs, de leur ouvrir un espace d'expression supplémentaire et, in fine, d'accompagner le changement avec l'implication des managers », **Johann Ménier**, Directeur des Ressources Humaines.

Grâce à la plateforme digitale Wittyfit, le groupe se dote d'un outil supplémentaire pour prendre le pouls de ses collaborateurs. Avec un taux de **participation de plus de 80%**, ce « baromètre social » a été testé pour la 1^{re} fois auprès des salariés du siège. Sous anonymat, ces derniers

ont pu aussi émettre des propositions concrètes pour améliorer la qualité de vie au travail, évaluées puis validées par le Comex. La création d'un espace de convivialité à Clairac (janvier 2025) est directement issue de ces propositions. Une enquête à l'échelle du groupe sera menée lors du prochain exercice. Elle permettra notamment de préciser la politique QVCT en cours de construction, en prenant en compte les attentes formulées par les collaborateurs.

#Assurer le dialogue social et la qualité de vie au travail

NOTE MÉTHODOLOGIQUE

Période et périmètre

Ce rapport RSE prend en compte l'ensemble des activités et des sociétés dont le groupe est majoritaire, hors Inovchataigne et Agri32.

Si les indicateurs ne peuvent pas s'appliquer à toutes les structures, cela est spécifié.

Le périmètre de suivi des indicateurs est l'exercice 2023/2024 sauf pour les indicateurs suivants qui sont sur l'année civile 2023 :

- Index égalité au travail
- coût de la formation
- Nombre d'heures de formation
- % managers formés

Accords signés avec les représentants du personnel

UES	Date de signature
Accord en faveur de l'égalité professionnelle entre les hommes et les femmes	21/03/2024
Accord collectif d'entreprise relatif au régime collectif et obligatoire de remboursement de frais de santé	22/11/2023
Accord collectif d'entreprise relatif au régime collectif et obligatoire de prévoyance "incapacité, invalidité, décès"	22/11/2023
Procès verbal d'accord pour la Négociation Annuelle Obligatoire	10/07/2023
Accord sur la mise en place et le fonctionnement du Comité Social et Economique au sein de l'UES Terres du Sud	04/07/2023
BLASON D'OR	
Accord collectif d'entreprise relatif au régime collectif et obligatoire de remboursement de frais de santé	24/11/2023
Accord collectif d'entreprise relatif au régime collectif et obligatoire de prévoyance "incapacité, invalidité, décès"	24/11/2023
Accord en faveur de l'égalité professionnelle entre les hommes et les femmes	26/09/2023
DELMOND FOIES GRAS	
Accord collectif d'entreprise relatif au régime collectif et obligatoire de remboursement de frais de santé	22/11/2023
Accord collectif d'entreprise relatif au régime collectif et obligatoire de prévoyance "incapacité, invalidité, décès"	22/11/2023

Taux de gravité spécifique

Ce taux comprend le nombre de jours d'arrêt issus des accidents de travail de la période. Hors rechute.

Nombre de jours d'arrêt issus AT hors période = **2316** Nombre de personnes en arrêt lié à un AT des années antérieures = **12**

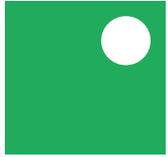
Vérification du rapport

La conformité de cette Déclaration de Performance Extra-Financière (DPEF) et la sincérité des informations de celle-ci sont vérifiées par le cabinet de Saint Front en qualité d'Organisme Tiers Indépendant (OTI).

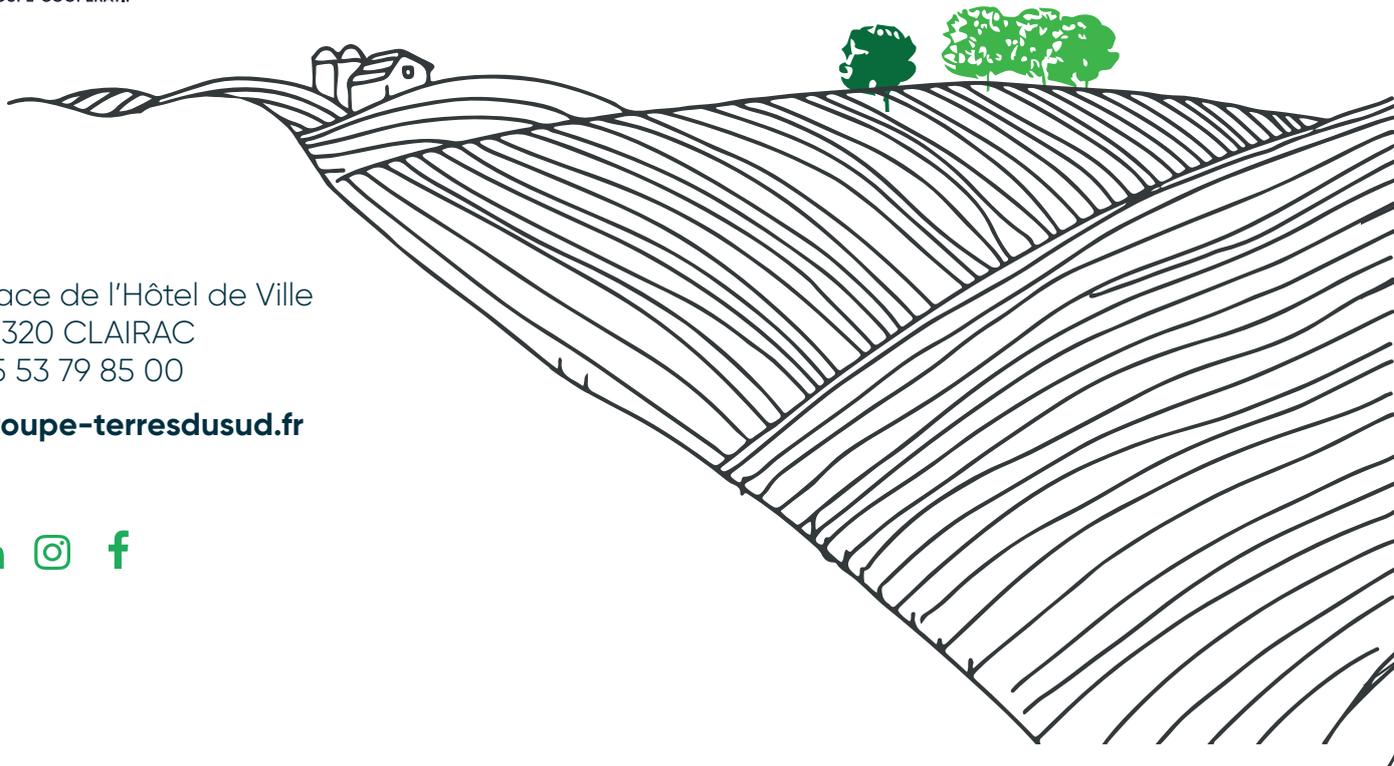
La société Inovchataigne (15 collaborateurs permanents) n'est pas intégrée dans

le périmètre des indicateurs car c'est une nouvelle société pour laquelle nous avons pris la direction en juillet 2022. Nous n'avons pour le moment pas mutualisé l'ensemble de nos systèmes d'informations, ce qui empêche la consolidation des données.

La société Agri32, intégrée au 14 décembre 2024 n'est pas intégrée dans le périmètre des indicateurs car c'est une nouvelle société au sein du groupe. Nous n'avons pour le moment pas mutualisé l'ensemble de nos systèmes d'informations, ce qui empêche la consolidation des données.



**TERRES
DU SUD**
GROUPE COOPÉRATIF



Place de l'Hôtel de Ville
47320 CLAIRAC
05 53 79 85 00

groupe-terresdusud.fr

