

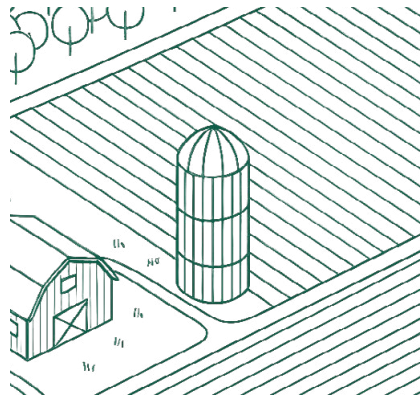
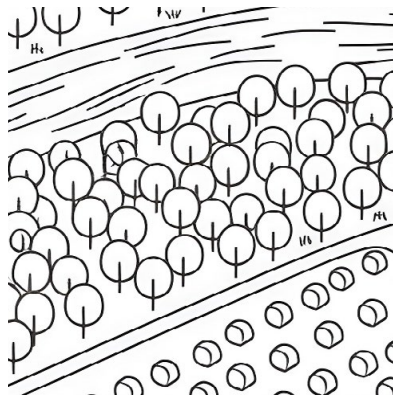


RAPPORT BILAN DE PERFORMANCES FINANCIÈRE ET RSE INTÉGRÉ

DÉVELOPPEUR DE **TERROIRS**



TOUR D'HORIZON



01 Découvrir le groupe

Le groupe Terres du Sud	4
Interview croisée	6
Notre mission	10
Une gouvernance engagée	12
Développeur de terroirs	14
Les faits marquants	16
Modèle d'affaires	20

02 Bilan d'activité

Bilan d'activité	22
Les chiffres clés	24
LES BRANCHES	
Végétal	26
Fruits & légumes	30
Volailles / Palmipèdes	34
Distribution	42

03 Terroirs durables

Terroirs durables	46
Défis & engagements	48
Note méthodologique	58

LE GROUPE TERRES DU SUD



**Au quotidien,
une agriculture
plurielle, tournée
vers l'avenir.**



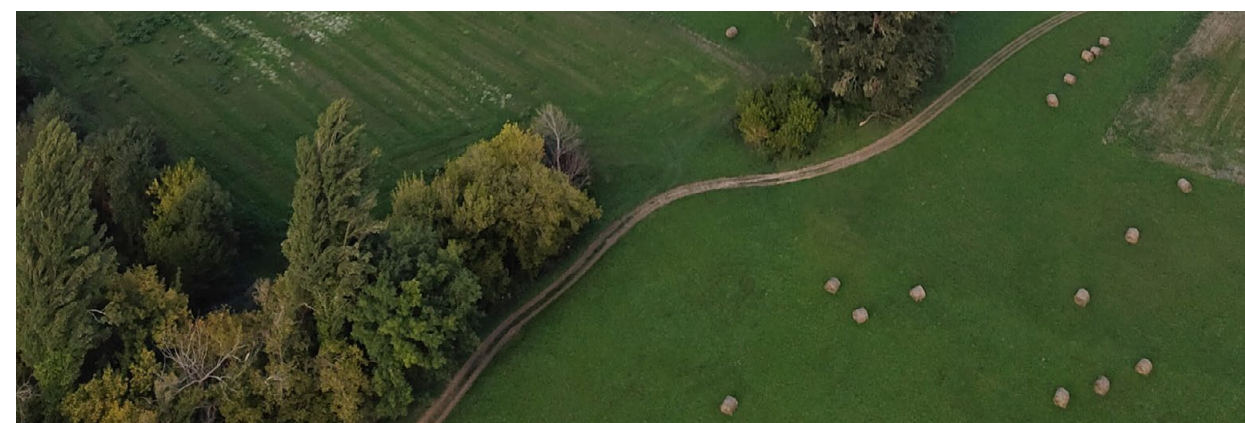
**Fondé en 1992, Terres du Sud réunit
des agriculteurs de Lot-et-Garonne, Dordogne,
Gironde et des départements limitrophes.**

Le groupe coopératif Terres du Sud est un acteur important
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 nos agriculteurs,
comme nos 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.**

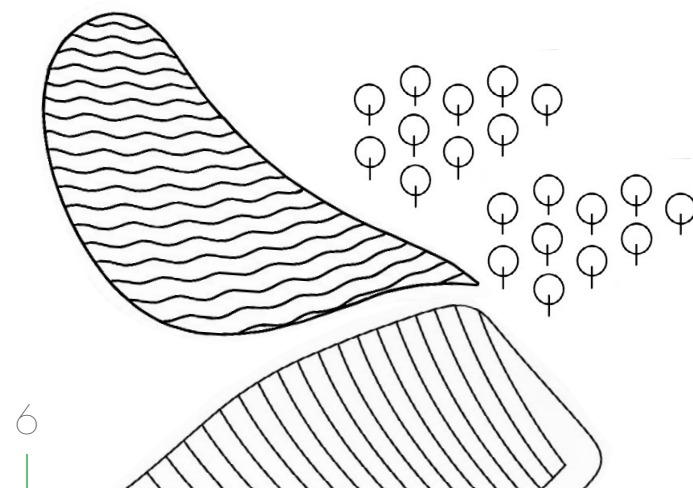


INTERVIEW CROISÉE



**Donner
de la
perspective
est aussi
notre
mission.**

Entretien avec
Patrick Grizou, Président et
Sylvain Théon, Directeur Général.



Comment s'est déroulé l'exercice 2024-2025 ?

P. Grizou — Le résultat, même si on s'y attendait, n'est pas celui qu'on espérait. La pluviométrie excessive a vraiment marqué l'exercice : la collecte **chute de 100 000 tonnes**, certaines parcelles de tomates n'ont pas pu être ramassées, la consommation dans nos jardinerias a été plus frileuse avec ce printemps maussade.

Dans ce contexte nous avons piloté le plus finement possible afin de limiter les effets négatifs.

Nous avons renforcé la rigueur de notre gestion pour cibler les dépenses utiles, faire des économies là où c'était possible, prioriser nos actions.

S. Théon — Les difficultés sur le pouvoir d'achat, la concurrence étrangère, les impacts climatiques, les difficultés de trésorerie des agriculteurs, les surtaxes, l'énergie, tous ces facteurs pèsent lourd sur nos chaînes de valeurs de nos activités.

On peut parler de permacrise ! Mais il est important de garder un cap et une dynamique car il y a aussi des bonnes nouvelles.

C'est pourquoi nous continuons d'investir pour le territoire.

En 2024-2025, nous avons consacré 11 millions à la modernisation des outils de transformation comme à Delmond, Tomates d'Aquitaine, ou à l'entretien des silos, ou encore pour la rénovation des magasins à fort potentiel...

Ce contexte nous oblige à mieux prioriser les investissements, ce qui ne signifie pas "ne rien faire".

11 M€
consacré à la
modernisation
des outils de
transformation

Comment avez-vous soutenu les agriculteurs ?

P. Grizou — Pour les exploitations l'enchaînement des mauvaises saisons est difficilement soutenable.

Chaque situation est analysée individuellement ... et dans certains cas l'appui de trésorerie a été activé.

S. Théon — Nous avons agi sur les prix, les débouchés, les filières, tout en proposant des offres plus compétitives sur les engrais, semences, matériels...



Est-ce qu'il y a quand même des points positifs ?

P. Grizou — Bien sûr et il faut justement les **mettre en avant** ! La volaille du quotidien tient bon, la demande repart, notamment en GMS. Le canard subit la surproduction mais nous pouvons être fiers d'avoir relancé la filière et sécurisé l'amont.

S. Théon — Et pas de grippe aviaire cette année, le programme de vaccination a probablement contribué favorablement au bon état sanitaire. La demande en œuf progresse nettement et nous sommes déjà sur les segments de demain (plein air et bio). Castelmaïs, notre semoulerie de maïs est en pleine croissance avec une équipe au complet.

Le pilotage de la qualité a été renforcé et des investissements sont venus améliorer les rendements matière.



P. Grizou — Il faut citer nos collectifs Expea qui, eux aussi, sont très dynamiques. Notre travail sur l'agroécologie, la fertilité des sols, reste un levier puissant pour tester ces nouveaux modèles, gagner en qualité et en rentabilité pour préparer l'avenir.

S. Théon — Nous avons également contribué à trouver de nouvelles ressources pour pérenniser l'activité d'Antarctic Foods Aquitaine dont nous restons actionnaires.

Le groupe Fruveco spécialisé dans le domaine de la surgélation saura accompagner l'entreprise dans les évolutions nécessaires à son développement.

Qu'avez-vous mis en place pour renforcer l'engagement des collaborateurs et l'attractivité de Terres du Sud ?

S. Théon — Depuis 2 ans nous avons repensé l'accueil au sein du groupe et mis en place des réunions d'intégration pour les alternants et pour les nouveaux arrivants. Nous avons proposé aux collaborateurs des visites de certains de nos sites qui leur permettent de mieux comprendre les réalités des différents métiers et facilitent le décroisement.

Les défis sportifs inter-entreprises auxquels nous participons sont très appréciés. C'est un vecteur fort de cohésion et d'engagement. Nous avons maintenu des temps de dialogue directs avec les collaborateurs pour évoquer la stratégie du groupe et recueillir leurs retours. **Le projet «Développeur de terroirs» n'est pas un slogan, il se vit sur le terrain.**

P. Grizou — L'engagement passe aussi par la transmission. Nous participons régulièrement à des salons étudiants, mais nous souhaitons aller plus loin :

- inciter nos experts à intervenir dans les écoles pour partager la passion de leur métier ;
- inciter, pourquoi pas, les producteurs aussi à porter notre stratégie.

Inciter nos experts à intervenir dans les écoles. C'est notre ADN coopératif !

Vous avez décidé d'étudier un projet de rapprochement avec Vivadour. Quel est l'objectif ?

P. Grizou — Nous choisissons de proposer ce projet à nos adhérents parce que nous voulons consolider notre avenir. Ce rapprochement s'inscrit dans la lignée de notre projet « Développeur de terroirs ». Vivadour partage une même vision.

Ensemble, nous pourrions former un groupe plus robuste sur les métiers parfois similaires et aussi avec des métiers complémentaires.

C'est une alliance équilibrée, fondée sur des intérêts concrets et la confiance.

Ce projet doit être étudié et soumis à l'autorisation préalable de l'Autorité de la Concurrence, et à l'approbation des associés-coopérateurs.

Si ces étapes sont validées avant fin 2025, nous pourrions acter la fusion dans les mois qui suivent ces assemblées générales extraordinaires.

S. Théon — C'est une nouvelle majeure pour Terres du Sud.

Ce rapprochement nous permettrait de mutualiser nos compétences, d'accélérer certains projets, de mieux répondre aux enjeux agricoles, économiques, climatiques, sociaux.

En plus, nos expertises se complètent : Vivadour a une avance sur les filières bovine ou semences, le pilotage de la qualité..., nous sommes plus engagés sur la structuration de certaines activités agroalimentaires ou sur des thématiques groupe comme les achats.

Nous souhaitons nous inscrire dans la continuité et la proximité pour les salariés ou les agriculteurs et insuffler un nouvel élan.

P. Grizou — Donner de la perspective est aussi notre mission. L'esprit coopératif, c'est faire bloc dans les moments difficiles, rester solidaires, décider ensemble et avancer sans jamais perdre de vue notre vocation collective.



Les collaborateurs portent les couleurs du groupe au semi-marathon des coop, organisé par Lorca, EMC2 et Area à Amnéville.

NOTRE MISSION

Au cœur du Sud-Ouest, Terres du Sud rayonne sur un territoire rural et agricole privilégié, caractérisé par la richesse et la diversité de ses terroirs.

UNE AGRICULTURE ANCRÉE DANS SON TERRITOIRE

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.

39
POINTS DE VENTE

de proximité servis par une plateforme logistique performante

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 :



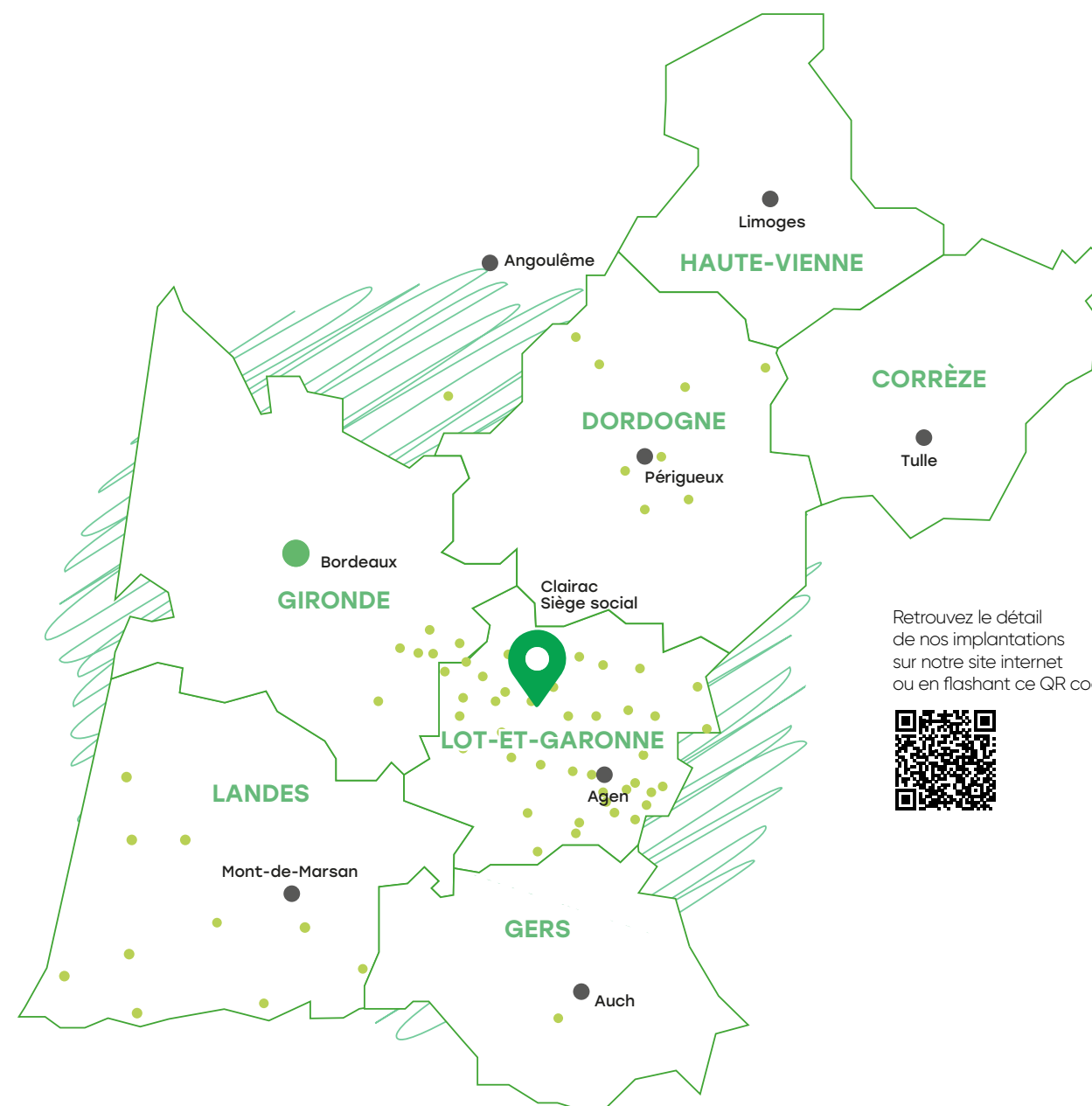
L'accessibilité à une alimentation de qualité pour tous



La préservation de l'environnement



Le respect d'une juste rémunération pour les exploitants agricoles



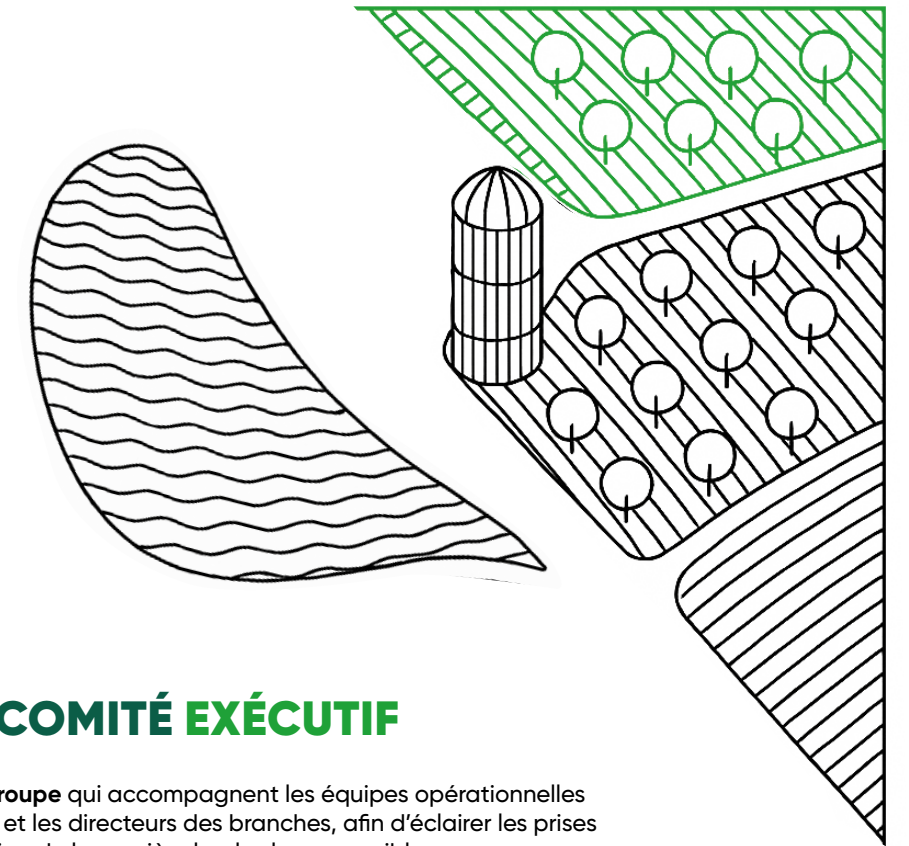
PARCE QUE NOUS VOULONS POUR NOS CONSOMMATEURS DES PRODUITS SÛRS, qui incarnent les meilleures pratiques et l'ambition de notre coopérative, nos collaborateurs s'investissent avec nos adhérents pour des approvisionnements tracés, des produits de grande qualité et le développement de filières locales durables 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.

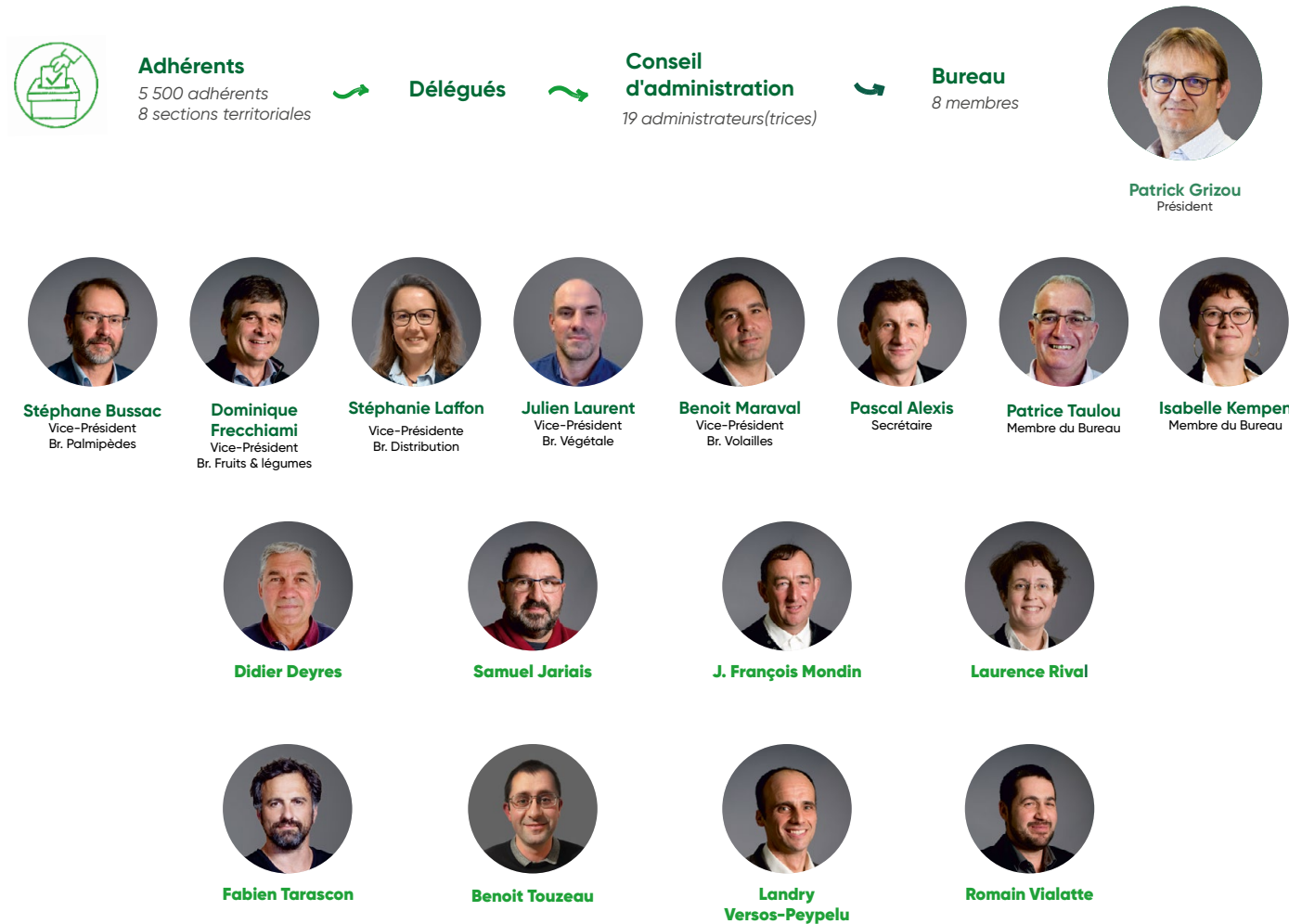
UNE GOUVERNANCE ENGAGÉE

Nous sommes très attachés aux principes d'équilibre et de **complémentarité des rôles** entre le conseil d'administration qui porte la voix des agriculteurs et la direction générale celle des collaborateurs du groupe.



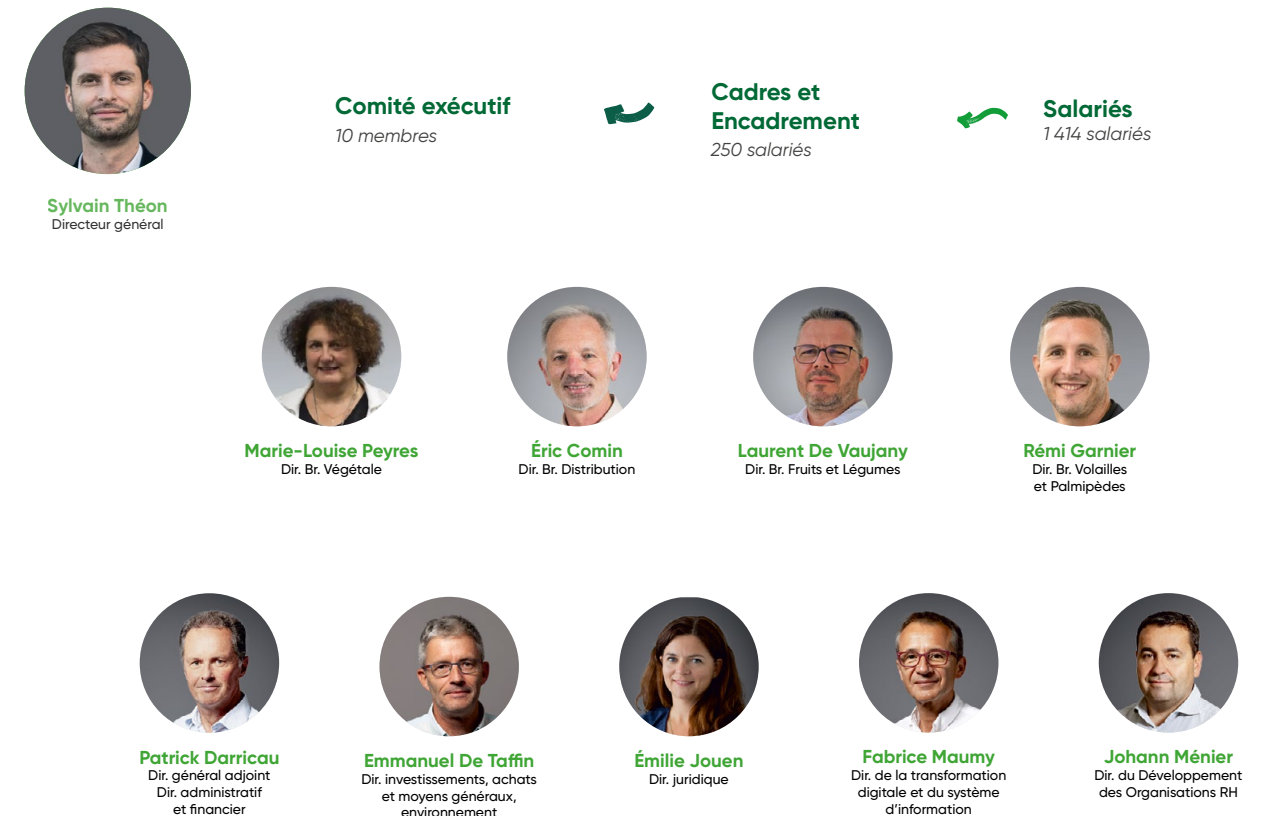
LE CONSEIL D'ADMINISTRATION

Ils représentent 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.



LE COMITÉ EXÉCUTIF

Il 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.



DÉVELOPPEUR DE TERROIRS

Notre projet coopératif Développeur de terroirs fixe notre cap.

Adossé à des objectifs stratégiques, 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.**

DES ENJEUX STRATÉGIQUES POUR PRIORISER NOS ACTIONS

Nous, salariés, agriculteurs, avec et pour nos parties prenantes : partenaires, collectivités, clients, consommateurs, nous **CULTIVONS**, nous **INNOVONS**, nous **RAYONNONS**, pour une agriculture vivante, tournée vers l'avenir et ouverte sur le monde.

Nous sommes acteurs du changement !

Cette ambition nous engage collectivement, toujours avec bon sens nous l'avons traduite en priorités opérationnelles :

Être moteur

Être moteur de la transition agricole, énergétique et mieux répondre aux attentes sociétales.

Se réinventer

Réinventer l'offre coopérative et renforcer la relation adhérent.

Performer

Mettre au cœur de nos décisions la performance opérationnelle et économique.

Renforcer et consolider

Renforcer l'attractivité et consolider l'engagement salarial.

UNE PREMIÈRE CARTOGRAPHIE DE NOS GRANDS RISQUES, UN OUTIL DE PILOTAGE STRATÉGIQUE

Nous avons franchi une étape clé en menant, pour la première fois, une **cartographie de nos risques majeurs** présentée et validée en CA en septembre 2025. Ce travail de fond a mobilisé 102 collaborateurs issus des directions fonctionnelles et opérationnelles du groupe ayant pour mission d'identifier et évaluer les principaux risques susceptibles d'affecter la performance et la réputation du groupe.

Une approche pragmatique, pilotée au niveau du groupe

Le dispositif mis en place repose sur une méthodologie rigoureuse et partagée :

- **l'implication** de la gouvernance, des directions de branches ou métiers, des collaborateurs ;
- **l'identification** et **l'évaluation** des risques ;
- et demain : le **déploiement** des plans d'action associés.



Sylvain Théon
Directeur Général



Parler de risques, c'est se donner l'opportunité d'être plus performant. Cette cartographie est intégrée dans une logique d'amélioration continue. C'est une démarche exigeante, mais profondément utile. L'essentiel est que chacun s'en empare.



Un levier stratégique

Ce travail de structuration des risques s'inscrit pleinement dans la stratégie de performance durable du groupe et constitue un outil de pilotage permettant de :

- **diffuser** une culture du risque et ainsi renforcer notre capacité de réaction et d'adaptation ;
- mieux **anticiper** les évolutions et les crises potentielles ;
- **assurer** une gouvernance responsable, fondée sur la transparence, la maîtrise des engagements et la prévention.



Patrick Grizou
Président



Anticiper nous permet de mieux piloter nos actions surtout dans un environnement instable. C'est un outil de performance, tout comme la RSE.



Cette initiative illustre notre volonté d'agir en entreprise responsable, capable d'anticiper les évolutions de son environnement, de protéger ses actifs et de sécuriser la confiance de l'ensemble de ses parties prenantes.

EN CHIFFRES

13 ATELIERS
d'identification
des risques

58 COLLABORATEURS
mobilisés au cours de ces
ateliers, sur toutes les
branches du Groupe

1 QUESTIONNAIRE
d'évaluation des risques
adressé à 44 collaborateurs

LES FAITS MARQUANTS

Août 2024

FSSC 22000

Castelmaïs certifié



Semoulerie de maïs du Groupe Terres du Sud, Castelmaïs bénéficie d'un approvisionnement au plus près des exploitations et transforme près de 30 000 tonnes de maïs par an pour divers usages à destination de l'industrie agroalimentaire et de l'alimentation animale.

Obtenu en août 2024, la certification FSSC 22000 vient récompenser l'expertise et l'implication de ses 9 salariés soudés autour de cet objectif.

Reconnue au niveau international, la norme FSSC 22000 est une référence en matière de Sécurité des Aliments pour l'industrie agroalimentaire.

Elle couvre l'ensemble de la chaîne de fabrication, de la réception matière première à l'expédition des produits finis.

Terroirs durables #4
Garantir la qualité, la sécurité et la traçabilité des produits

Septembre 2024

DON DU SANG

Ensemble, continuons à cultiver la solidarité

Le groupe Terres du Sud a organisé la venue de l'Etablissement Français Du Sang (EFS) à Clairac (47), permettant à nos collaborateurs et aux habitants de contribuer à une action essentielle : le don de sang.

Plus de 40 collaborateurs y ont participé !

Tout au long de l'année, les salariés du groupe peuvent donner leur sang pendant leur temps de travail.

Octobre 2024

OCTOBRE ROSE

Tous mobilisés pour la lutte contre le cancer

Pour chaque collaborateur qui a participé à une marche ou une course solidaire organisée en Dordogne et Lot-et-Garonne, Terres du Sud a versé un don, renforçant l'impact de cette mobilisation. Plus de cent salariés se sont investis, leur présence sur le terrain a permis de sensibiliser un large public et de montrer qu'ensemble, nous pouvons faire la différence.

Novembre 2024

DUODAY 2024

Nos collaborateurs engagés pour l'inclusion



Enrichissante, inclusion, formidable, découverte, passion, plaisir, bienveillance, intéressante...

Autant de mots qui traduisent avec justesse les ressentis des collaborateurs et des stagiaires après cette belle journée du DuoDay, marquée par des échanges riches et inspirants.

Partenaire de cet événement en France depuis son lancement, le groupe Terres du Sud a participé à la nouvelle édition du DuoDay, une initiative européenne promouvant l'inclusion des personnes en situation de handicap dans le monde du travail.

Grâce à la mobilisation et à la bienveillance de nos collaborateurs, cette journée a été un véritable moment d'échange et d'apprentissage, où chacun a pu apprendre de l'autre.

Terroirs durables #10
Favoriser l'intégration et la diversité

Janvier 2025

AEB

Intègre Terres du Sud



Depuis décembre 2024, la collecte de bovins en coopérative par Expalliance a cessé. En conséquence, les activités restantes d'Expalliance ont été transférées à AEB.

En janvier 2025, AEB a rejoint le groupe, se concentrant sur la repousse et la préparation de bovins pour l'export.

Avec 8 collaborateurs, pour 12.000 bêtes à la repousse pour l'exercice 24/25, AEB réalise un chiffre d'affaires de 7M€.

Janvier 2025

LA FERME !

Le groupe lance son mouvement



Événement de référence mondial et salon incontournable des professionnels de l'alimentaire, Terres du Sud a profité du SIRHA pour lancer son mouvement : La Ferme ! qui revendique son engagement.

Le but : FÉDÉRER en incitant chacun, consommateurs, distributeurs et fournisseurs, à soutenir le développement d'une production origine France, locale, sûre, respectueuse et accessible.

Terroirs durables #1
Développer des filières durables et rentables

Mars 2025

ACT PAS-À-PAS

Terres du Sud entre dans la démarche

Le Groupe Terres du Sud participe à ACT Pas-à-Pas, un programme piloté par l'ADEME pour construire une stratégie climat ambitieuse, réaliste et alignée avec les grands enjeux de transition énergétique.

Notre objectif ? Réduire notre empreinte carbone et définir une trajectoire claire pour le groupe, à 12 mois, 5 ans et 10 ans. Inscrit dans la continuité de notre bilan carbone réalisé en 2024, ce programme renforce notre démarche RSE *Terroirs durables*.

Terroirs durables #5
Réussir la transition énergétique et environnementale de nos activités



Mars 2025

QVCT

Notre premier questionnaire sur la Qualité de Vie et des Conditions de Travail

Le groupe Terres du Sud a lancé son premier baromètre interne sur la Qualité de Vie et des Conditions de Travail (QVCT). L'objectif était de recueillir le ressenti des collaborateurs afin de construire ensemble un environnement professionnel toujours plus épanouissant et performant.

Pour cette première édition, le taux de participation a été de 40%, ce qui représente une participation significative et très encourageante.

Celle-ci a mis notamment en lumière une satisfaction générale au travail de 82% des collaborateurs et un fort sentiment d'utilité de leurs missions. Ces premiers retours sont précieux. Les marges de progression sont importantes sur l'accompagnement au changement, l'organisation liée au travail et la coopération interservices.

Enfin, nous comptons sur une mobilisation encore plus forte lors de notre prochain baromètre pour construire collectivement des actions en adéquation avec les attentes de tous.

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

Mars 2025

UN CONTRAT

Entre Terres du Sud, Delmond
et E.Leclerc avec son label
« Nos Régions ont du Talent »

Ce partenariat s'étend jusqu'en 2028 et est fondé sur des principes-clefs :

- la sécurisation des volumes, afin d'assurer une production stable et de qualité.
- le respect du bien-être animal, en améliorant continuellement les conditions d'élevage, d'abattage et de transport.
- la réduction de l'impact environnemental, en visant l'autosuffisance électrique, la sobriété de l'eau et une alimentation 100% origine France.

Terroirs durables #1
Développer des filières durables et rentables



Avril 2025

CERTIFIÉE QUALIOP

La formation interne au sein du groupe
Terres du Sud se développe et
se professionnalise

Le groupe Terres du Sud a fait le choix d'ouvrir des fonctions de formateur interne à certains collaborateurs dont les compétences répondent à des besoins forts sur des métiers en tension et qui ont envie de partager leur savoir-faire.

Une fois formés à la conception de programmes et à l'animation d'une formation, ces collaborateurs peuvent mener leurs propres sessions internes dans leur domaine de compétence et ainsi diversifier leurs missions. La certification Qualiopi permet de délivrer des formations certifiantes.

C'est une reconnaissance forte de la qualité de nos processus de formation et de l'investissement de nos équipes.

Terroirs durables #9
Développer les compétences

Mai 2025

PRÉVENTION DU RISQUE ROUTIER

Une campagne pour sensibiliser
nos collaborateurs

Le trajet domicile-travail ? Avec près de 1 500 collaborateurs, il s'agit du risque le plus important pour le groupe Terres du Sud en termes de sécurité des personnes. Une vaste campagne de sensibilisation pour tous les collaborateurs, a donc été menée sur le temps de travail, et sur 5 sites différents répartis en Lot-et-Garonne et en Dordogne.

Plus de 200 collaborateurs ont participé, collectant des conseils précieux et simulant un choc frontal, avec le concours de notre partenaire ACTA PRÉVENTION.

Terroirs durables #8
**Renforcer notre démarche de
prévention des risques professionnels
pour nos collaborateurs**

Juin 2025

TOMATES D'AQUITAINE

Lance sa gamme à destination de la RHD



Tomates d'Aquitaine lance sa marque propre de produits issus de la tomate : pulpe, purée et sauce pizza, des produits et un emballage innovant qui répondent parfaitement aux besoins des professionnels de la Restauration Hors Domicile.

Offrir une nouvelle gamme à destination de la RHD c'est aussi répondre aux besoins de tous les professionnels qui souhaitent s'appuyer sur les savoir-faire historiques et les qualités gustatives de nos terroirs.

La pérennité des ces filières est au cœur de la stratégie du groupe avec un objectif triple : permettre une juste rémunération des producteurs, offrir des produits issus du sud-ouest, sains, tracés et de qualité supérieure aux consommateurs et, bien entendu, contribuer à la souveraineté alimentaire nationale.

Terroirs durables #1
Développer des filières durables et rentables

Juin 2025

FRUVECO

Intègre le capital d'AFA



L'arrivée de FRUVECO permet à Antarctic Foods Aquitaine (AFA) de pérenniser ses activités en profitant des synergies opérationnelles, industrielles et commerciales et de sécuriser les débouchés régionaux des productions agricoles. Terres du Sud au côté de Vijverbos reste actionnaire minoritaire.

Ce changement d'actionnariat majoritaire est une opportunité de développement fort pour AFA. L'expertise du groupe familial Fruveco sur le plan de la transformation et de la commercialisation du légume surgelé, combinée aux savoir-faire de Terres du Sud sur le volet approvisionnement en légumes, permettra un développement profitable à la société comme aux producteurs engagés.

Juillet 2025

ACQUISITION DE 7 MAGASINS

Gamm vert dans les Landes



Le groupe Terres du Sud passe de 32 à 39 magasins Gamm vert (jardinerie) et de 7 à 8 Innovert (motoculture).

Un cap important, rendu possible par l'acquisition de 7 nouveaux Gamm vert situés à Mimizan, Lit-et-Mixe, Morcenx-la-Nouvelle, Saint-Sever, Soustons, Dax et Peyrehorade, ainsi qu'un point de vente de motoculture à Peyrehorade intégré sous l'enseigne Innovert.

Cette opération stratégique permet à la branche Distribution de renforcer sa présence sur le territoire landais et de poursuivre sa dynamique de croissance au service des terroirs.

Août 2025

EXPEA

Des résultats prometteurs pour ses
2 premières années d'expérimentations



Lancé en 2023, les collectifs EXPEA ont organisé une matinée d'échanges riches en découvertes avec les maïsiculteurs de la Vallée de Garonne. Les collectifs visent à identifier les pratiques améliorant la fertilité des sols et la rentabilité des exploitations.

Sur 2 parcelles engagées, les agriculteurs ont pu comparer le maïs cultivé sur un sol protégé par des couverts végétaux et celui cultivé sur un sol labouré.

Le contraste est présent :

- Grâce aux couverts végétaux, les racines du maïs ont plongé jusqu'à 1.60 mètre de profondeur pour mieux chercher l'eau

- Le maïs a mieux utilisé l'eau dans ces sols, consommant 23% de plus que sur la parcelle labourée.



MODÈLE D' AFFAIRES

ACCOMPAGNEMENT & SERVICE

NOS MARQUES PROFESSIONNELLES



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

- 91** techniciens et experts
cultures végétales, productions animales et équipement d'élevage
- 20** magasins professionnels
5 téléconseillers à votre écoute
- 8** techniciens équipe prestation
1 plateforme digitale

LOGISTIQUE, PLATEFORMES ET FLOTTES

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

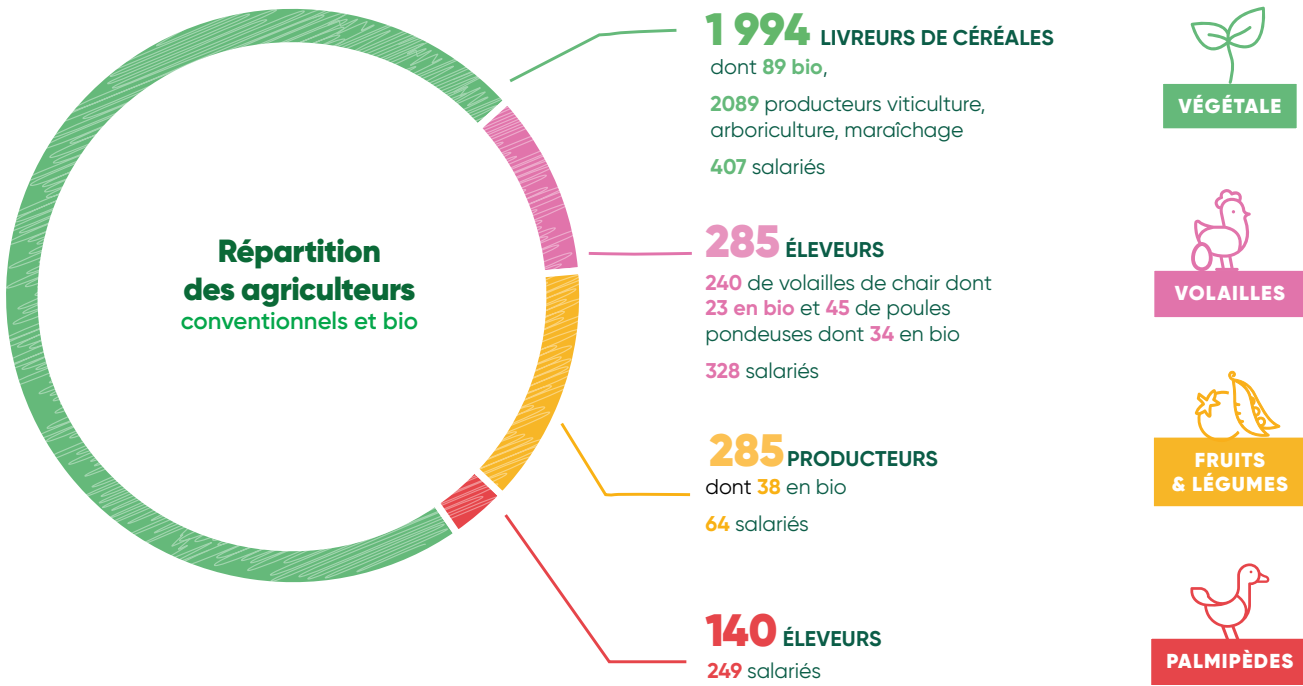
- 1** ferme de ponte et couvoir
- 2** usines d'alimentation animale
• formulation et production
• trituration du soja

NOS FONCTIONS GROUPE

RH, Prévention, sécurité, QVCT, communication et RSE • Finances • Achats, Investissements, Frais Généraux Environnement • Système d'information • Juridique

133 salariés

PRODUCTIONS



COLLECTE

394 856 T DE CÉRÉALES
dont 3 277 T en bio

108,6 M D'ŒUFS
dont 72 M en bio

12,4 M VOLAILLES DE CHAIR
dont 830 000 poulets bio

151 157 T FRUITS ET LÉGUMES
dont 7 504 T en bio

1,9 M DE CANARDS

TRANSFORMATION

NOS FILIALES

- 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 %*
 - Chamberlaine 48 %*
 - Les Fermiers du Périgord 34 %*
 - Delmond Foies Gras 98,8 %*

* part de capital détenu

NOS MARQUES COMMERCIALES



DISTRIBUTION

Gamm vert **39** MAGASINS

Énergies de fioul, GNR, granulés de bois, gaz (bouteille), pétrole lampant

DISTRIBUTION

8 POINTS DE VENTE (motoculture)

10 ESPACES DE VENTE (produits du terroir)

292 SALARIÉS

COMMERCIALISATION

- Réseau Gamm vert
- Restauration hors domicile
- Bouchers Charcutiers Traiteurs
- Boutiques Delmond Foies Gras
- Grande distribution
- Agriculteurs
- Export
- Négoces et ventes industrielles

BILAN D'ACTIVITÉ



La rigueur et la précision du pilotage mises en œuvre, combinées à la forte mobilisation des équipes ont permis d'atteindre plusieurs objectifs importants.

L'exercice 2024/2025 s'annonçait délicat : dès l'établissement du budget en octobre 2024, les projections tablaient sur un résultat économique négatif.

Cette perspective s'est malheureusement confirmée. Le groupe enregistre ainsi, pour la première fois en cinq ans, un chiffre d'affaires en recul et un résultat déficitaire.

Les difficultés rencontrées sont **essentiellement conjoncturelles** :

surabondance de l'offre foies gras impactant les marges, **conditions météo défavorables** (automne pluvieux, printemps maussade) ayant affecté les collectes (céréales, tomates) et les ventes en jardinerie, et **un contexte économique général qui freine** la consommation grand public et les investissements des agriculteurs (baisse agrodistribution/agroéquipement).

Ce qu'il faut retenir de cet exercice sur le plan économique c'est que l'endettement a été maintenu, c'était un objectif fort et il a été atteint. Grâce à une gestion fine de nos stocks, le pilotage du Besoin en Fond de Roulement a également été amélioré.

Dans ce contexte économique tendu, nos engagements auprès des agriculteurs sont plus que jamais essentiels. Nous avons également accompagné les producteurs en grande difficulté à travers des apports de trésorerie. Nos équipes ont été particulièrement investies dans la reprise des productions, de la volaille, du canard, du légume, mais aussi des céréales.

Ce front commun des salariés, avec le conseil d'administration et les agriculteurs, permet de maintenir la vitalité de nos activités.

Cela se traduit pour le prochain exercice par la mise en place d'outils d'optimisation de process industriels ou commerciaux (Delmond, Castelmaïs, Delta Sud), par l'intégration de nouveaux magasins, par la modernisation du Gamm vert de Nérac ou de notre plateforme logistique de Samazan, par le dynamisme de nos équipes en quête de nouveaux partenariats ou de meilleurs débouchés (Tomates d'Aquitaine, Mouvement La ferme !, Blason d'Or ...).

Cette dynamique soutient également notre projet de rapprochement avec la coopérative voisine, Vivadour.

Cette opération, si elle est autorisée par l'Autorité de la concurrence et validée par les conseils d'administration, représente une opportunité majeure.

En unissant nos forces et nos atouts respectifs, elle nous permettra de relever plus facilement les défis conjoncturels actuels et donner de la robustesse à nos stratégies métiers.

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.

CHIFFRE D'AFFAIRES

214 M€
Branche végétale

143 M€
Branche volailles

592 M€

7 M€
Activité bovins (AEB)

53 M€
Branche fruits et légumes

55 M€
Branche distribution

120 M€
Branche palmipèdes

13,9 M€
INVESTISSEMENTS

117,4 M€
CAPITAUX PROPRES

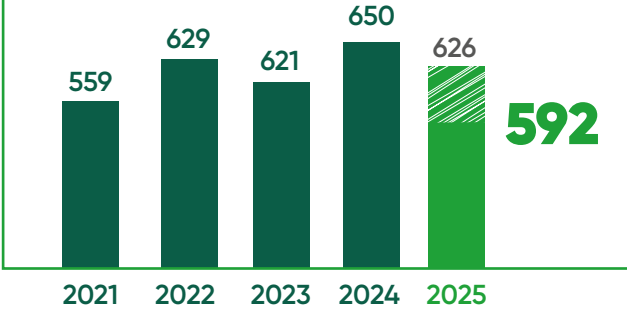
-9,3 M€
RÉSULTATS NET

9,2 M€
EBE

1 485
SALARIÉS

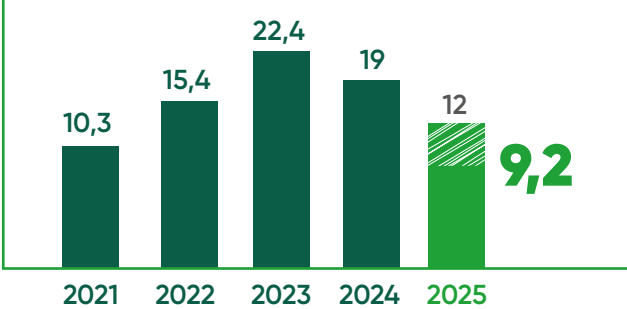
6 000
AGRICULTEURS

CHIFFRE D'AFFAIRES EN MILLIONS D'€



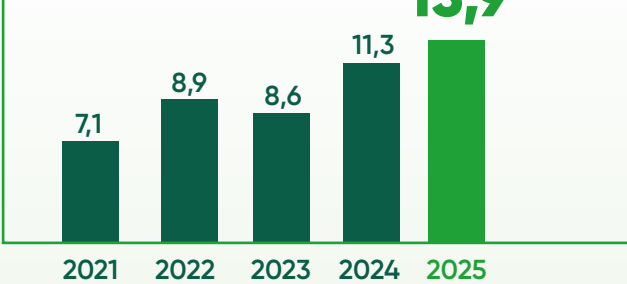
Le chiffre d'affaires consolidé a diminué de 58 M€ ce qui s'explique par les mauvaises conditions météo à l'emblavement comme à la récolte. On note ainsi une baisse de 26 M€ du chiffre d'affaires de la branche Fruits et légumes et de 27 M€ de celui de la branche Végétale, qui pâtit d'une collecte très basse (-53 000 t de céréales vendues par rapport à N-1) ainsi que d'un effet prix très défavorable. L'intégration d'AEB (activité bovins) au périmètre du groupe en janvier 2025 a généré un chiffre d'affaires de 7 M€.

EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION EN MILLIONS D'€



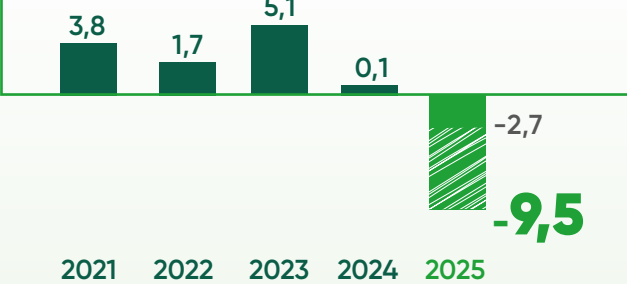
L'Excédent Brut d'Exploitation du groupe est de 9,2 M€, en baisse de 9,8 M€ comparé à l'exercice précédent. Ce repli d'EBE s'explique par la conjoncture fortement dégradée de nos activités (climat défavorable aux cultures et à la consommation). Le groupe a néanmoins réussi à contenir ces effets négatifs par la poursuite de ses projets de structuration et l'amélioration de ses performances opérationnelles.

INVESTISSEMENTS BRUTS EN MILLIONS D'€



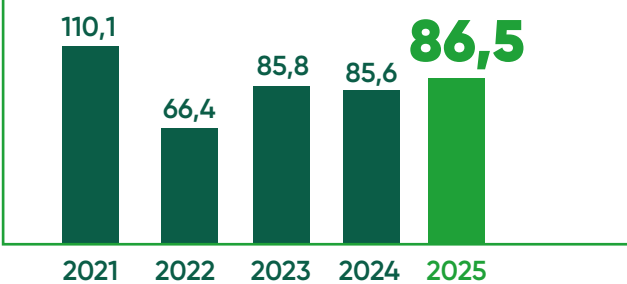
Le groupe poursuit le déploiement de ses objectifs stratégiques notamment à travers sa politique d'investissements, principalement répartis dans la rénovation des silos pour 1,9 M€ et des outils industriels pour 4,6 M€, la rénovation et l'extension des points de ventes pour 3 M€, les projets de développement des outils informatiques du groupe pour 1,2 M€, ainsi que dans la performance énergétique des outils industriels et des magasins pour 1,3 M€.

RÉSULTAT NET EN MILLIONS D'€



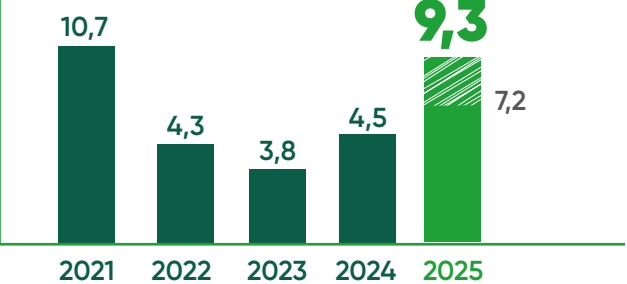
Pour la première fois depuis 5 exercices, le résultat net du groupe est négatif : -9,5 M€. Les impacts conjoncturels ont pesé lourdement sur ce résultat et sont estimés à 6,8 M€ de perte comprenant des éléments non récurrents pour 4,0 M€ et les incidences climatiques pour 2,8 M€.

DETTE FINANCIÈRE NETTE EN MILLIONS D'€



Le groupe a contenu sa Dette Financière Nette de fin d'exercice à hauteur de 86,5 M€, grâce à une discipline constante sur le pilotage du BFR et du cash. Le plan d'action dédié a permis de réduire le BFR moyen de l'exercice de 9 M€. La hausse de 20 M€ entre 2022 et 2023 s'explique par l'impact inflationniste.

RATIO DE LEVIER



Le Ratio de levier s'élève à 9,4 x EBE, suite aux effets négatifs de la conjoncture sur la rentabilité. L'impact conjoncturel est estimé à x2,2, soit un ratio de levier retraité de 7,2 x EBE.

Le ratio de levier représente le nombre d'années nécessaires pour rembourser ses dettes grâce à ses résultats économiques.

> Matérialisation de l'impact climatique sur le résultat économique

LA BRANCHE VÉGÉTALE

Face à un exercice contrasté et à la pression économique, la **branche végétale se recentre plus que jamais sur le service aux adhérents et consolide son offre dans les territoires.**

CHIFFRES PAR FILIÈRES

407

COLLABORATEURS

Multiplication de semences

278

AGRICULTEURS

3 020

HECTARES

Viti / Arbo Maraîchage

2 089

AGRICULTEURS

35 670

HECTARES

Grandes cultures

2 519

AGRICULTEURS

394 856 T

 COLLECTÉES
dont **3 277 T** en bio

CHIFFRE D'AFFAIRES

8 M€

Castelmaïs

11 M€

Agro-équipement

214 M€
99 M€

Commercialisation de céréales

96 M€

Agro-distribution

CONTEXTE & BILAN

Une collecte globalement à la peine pour l'activité pivot de la coopérative.

Si la collecte 23/24 affichait un niveau exceptionnel, celle de cet exercice souffre d'un contexte compliqué lié à la forte pluviométrie 2024 et à des semis de printemps tardifs.

LES GRANDES CULTURES (60 % de l'activité de la branche), toutes les espèces ont été impactées, en quantité comme en qualité. La collecte des cultures d'hiver a par exemple reculé de 100 000 t.

LE MARCHÉ VITICOLE poursuit sa chute (arrachage), la baisse des surfaces cultivées subsiste (y compris côté semences) tout comme l'augmentation des zones de déprise agricole.

L'AGROÉQUIPEMENT affiche également des résultats inférieurs aux objectifs, avec un **CA de 11 M€ contre 13 M€** à l'exercice précédent.

L'AGRODISTRIBUTION, elle, se clôture à l'équilibre.

Plusieurs bonnes nouvelles viennent néanmoins contrebalancer ce bilan maussade.

- 1 En maïs, la pression sanitaire a été maîtrisée** ce qui a permis une commercialisation sans risque financier.
- 2 Les activités maraîchères** ont également été au rendez-vous de cet exercice (fraises en particulier).
- 3 À souligner enfin :** les résultats de Castelmaïs qui affiche un **CA de 8 M€**, équivalent à celui de l'exercice précédent, et qui représente pour la coopérative un débouché de 23 000 t de maïs.

POINTS FORTS

Une stratégie d'accompagnement au service des adhérents qui porte ses fruits.

Pour faire face à la pression économique, la branche a su démontrer ses capacités de résilience et d'adaptabilité en plaçant les agriculteurs et leurs besoins au cœur de son accompagnement.

Ce soutien s'est par exemple manifesté par la gestion des retours, stockages et re-certification des semences non plantées durant l'exercice, ou encore par l'instauration de barèmes de séchage incitatifs encourageant des récoltes précoces, plus qualitatives.

Autre volet développé par la coopérative : les prestations autour de l'accompagnement réglementaire des exploitations et les outils d'aide à la décision.

Sur l'exercice, ce sont plus de **500 exploitations qui ont fait appel à ces services** (accompagnement sur les dossiers PAC, offre sur le pilotage azoté par satellites, etc...).

Cette expertise des équipes et leur accompagnement à 360°, **en proximité**, sont de plus en plus facteurs de différenciation pour la coopérative dans ce contexte perturbé.

+ DE 500 EXPLOITATIONS

ont bénéficiées des services
comme l'accompagnement
et/ou des outils d'aide
à la décision.

PERSPECTIVES

Adaptation au changement climatique et pragmatisme.

À court terme :

les perspectives demeurent pessimistes, y compris sur les cultures pérennes, avec des prévisions de collectes plutôt à la baisse (collecte d'été impactée par les conditions tardives de la collecte d'automne et donc une implantation décalée, la pression parasitaire, etc.).

À l'inverse, une éclaircie se dessine pour le bio avec des perspectives 25/26 encourageantes et un marché qui repartirait, avec des rendements viables.



Marie-Louise Peyres
Directrice
Branche Végétale

Dans cette période où la pression économique est forte, les valeurs du groupe guident d'autant plus notre accompagnement : rester proche, offensif et pragmatique ! L'agriculteur est au centre. A chaque fois, se poser la question : quel est le bénéfice pour l'exploitation, c'est ça le prisme !

À moyen et long termes :

L'enjeu prioritaire demeure celui de l'eau :

l'irrigation est désormais indispensable, partout et pour toutes les espèces.

À l'échelle de la branche, la structuration en cours impose une gestion fine et pragmatique :

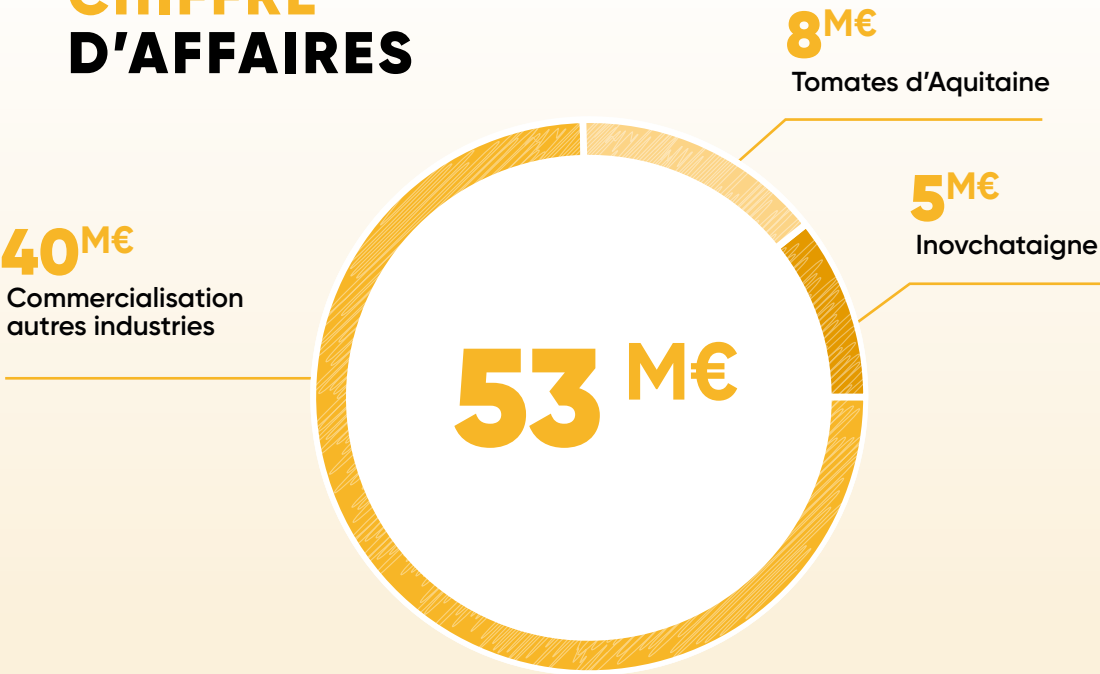
consolider la relation adhérent, au plus près de la demande, en maîtrisant les coûts internes.

LA BRANCHE FRUITS & LÉGUMES

Malgré un contexte défavorable, la branche Fruits & Légumes **préserve un résultat à l'équilibre** sur l'ensemble de l'exercice.

Le travail de sécurisation et de diversification engagé par l'OP (Organisation de Producteurs) permet d'amortir les secousses d'un marché instable et d'aborder l'avenir avec la même stratégie.

CHIFFRE D'AFFAIRES



PRODUCTION



RESSOURCES HUMAINES



CONTEXTE & BILAN

Une collecte perturbée par un contexte inopportun.

Deux facteurs se conjuguent sur la période, impactant de façon notable la branche puisque l'exercice affiche une perte de 30 % des surfaces contractualisées :

- 1 Une climatologie **atypique**
Avec un excès de pluie au moment des semis et des récoltes. Décalage des programmes, maladies fongiques (mildiou), sols détrempés pour les récoltes... toutes les espèces en ont subi les conséquences : tomates, maïs doux, haricots verts, pois. Et les équipes ont dû s'adapter en permanence.

- 2 Un marché mondial **offensif**
Les importations de tomates, produits tomates et maïs doux de Chine ont explosé. En conséquence, les prix se sont effondrés.

Les chiffres chutent entre l'exercice précédent et celui-ci :

	2023/2024	2024/2025
COLLECTE GLOBALE	202 689 t	> 151 157 t
COLLECTE BIO	17 006 t	> 7 504 t
SURFACES	11 658 ha	> 9 074 ha

Du côté des outils de transformation, le bilan de l'exercice est contrasté.

2024 a été une année de transition pour Tomates d'Aquitaine qui a vu son schéma directeur **pour gagner en compétitivité validé** (3,5 M€ d'investissements), mais a subi **la chute de volume de tomates récoltées**. L'exercice a été marqué par

la préparation de l'arrivée de **la société Fruveco** (producteur de légumes surgelés espagnols) au capital de Antarctic Foods Aquitaine, aux côtés de Terres du Sud et Vijverbos, actionnaires historiques. (voir aussi Les faits marquants, en p. 16).

POINTS FORTS

Malgré ce contexte, une branche qui résiste.

Les équipes ont su faire preuve d'agilité et sont parvenues à porter les programmes techniques. Cette réussite collective tient aussi à la **cohésion d'équipe** et à l'**engagement total** à tous les niveaux des différents services.



Dans le même temps, et face aux pressions du marché (importations chinoises en particulier), **les acteurs de la filière se sont serré les coudes** à l'échelle du Sud-Ouest :

Une entraide inédite et prometteuse pour l'avenir.

Autre point fort de l'exercice : l'**adaptation de la politique commerciale** de Tomates d'Aquitaine et la poursuite de la **stratégie de diversification** des marchés pour anticiper la pression qui s'exerce sur les prix et, à terme, continuer de créer de la valeur ajoutée sur le territoire.

Cela se traduit notamment par le lancement de sa propre gamme de produits transformés à destination des professionnels de la restauration hors domicile et qui mettent en valeur les qualités gustatives et la sucrosité naturelle de la Tomate de Marmande.

Un lancement qui coïncide avec celui de la démarche **de labellisation IGP « tomate de Marmande »**. Deux démarches complémentaires qui visent toutes deux un triple objectif : contribuer à valoriser l'identité Sud-Ouest, répondre à l'impératif de souveraineté alimentaire et sécuriser le marché.



PERSPECTIVES

Un impératif de diversification et d'adaptation.

Face à des prévisions maussades, la branche veut se donner les moyens de rebondir.

Baisse globale des surfaces, mais nombre d'agriculteurs équivalent : le seuil de **viabilité économique** et la **pérennité des exploitations** imposent de regagner en surfaces sous contrat dans les prochaines années.

L'enjeu sera de **poursuivre la diversification** amorcée, tant au niveau des espèces cultivées (multi-espèces) que des clients. Trouver de nouveaux contrats, y compris hors de nos frontières (Espagne) est nécessaire pour **sécuriser l'activité**.

Enfin, l'adaptation au changement climatique, le développement d'une **agriculture durable et rentable** sont toujours un objectif à moyen et long termes : agroécologie, plan de sobriété eau, mécanisation raisonnée, usage d'intrants limité, régénération des sols, etc.

L'accompagnement de la coopérative sur ce volet s'avère d'autant plus indispensable dans le contexte de tension du marché mondial.



Laurent de Vaujany
Directeur
Branche Fruits et légumes



Nous mettons toutes les forces en commun pour rebondir et être en capacité de relever tous les défis auxquels nous sommes confrontés, dans l'intérêt des producteurs, des collaborateurs et des parties prenantes.



LA BRANCHE PALMIPÈDES

Sur un marché qui se rétracte encore, **les prix continuent de baisser**. Les marges se réduisent, mais le Groupe parvient à **maintenir l'équilibre financier et ouvre de nouvelles perspectives** grâce à la mutualisation et à la polyvalence.

140

ÉLEVEURS

249

COLLABORATEURS

CHIFFRE D'AFFAIRES



LA BRANCHE VOLAILLES

Œufs, volailles France, **la demande explose** et la production ne suffit pas pour couvrir les besoins. Une année tendue mais **avec de belles perspectives** pour les prochains exercices, sur des marchés porteurs.

224

ÉLEVEURS

328

COLLABORATEURS

CHIFFRE D'AFFAIRES



CONTEXTE & BILAN PALMIPÈDES

Dans un contexte de surproduction, la branche optimise ses coûts pour un résultat à l'équilibre.

Pour la deuxième année consécutive, l'offre sur le marché du canard gras est supérieure à la demande,

ce qui a entraîné une forte baisse des prix du magret comme du foie :

23^M

DE CANARDS CONSOMMÉS
EN FRANCE

29^M

DE PRODUCTION
EN 2024

31^M

DE PRODUCTION
EN 2025

En première ligne, les abattoirs et les transformateurs ont été les 1^{ers} touchés par la saturation des flux.

Les résultats ne sont donc pas à la hauteur des espérances

Malgré la mobilisation des équipes et les transformations mises en place – amélioration de la productivité, diminution des charges fixes grâce à des synergies volailles / palmipèdes – **qui ont toutefois permis d'améliorer le résultat de la branche.**

CONTEXTE & BILAN VOLAILLES

Un contexte inédit d'explosion de la demande.

La demande en poulet repart avec une augmentation de la consommation en France de +5% par rapport à l'année précédente.

Fait inédit, on constate une hausse de la demande extérieure, de la Belgique et de la Hollande notamment qui se tournent désormais vers l'offre française. La chute de la production en Pologne, durement touchée par la grippe aviaire, vient encore renforcer ce phénomène.

On estime qu'il manque près de 30% de production au niveau national pour satisfaire la demande.

De la même façon, on note un gros déficit de production d'œufs en France. En cause, une consommation de plus en plus soutenue et une baisse de productivité liée à l'évolution de la filière avicole française vers l'abandon de l'élevage en cage.

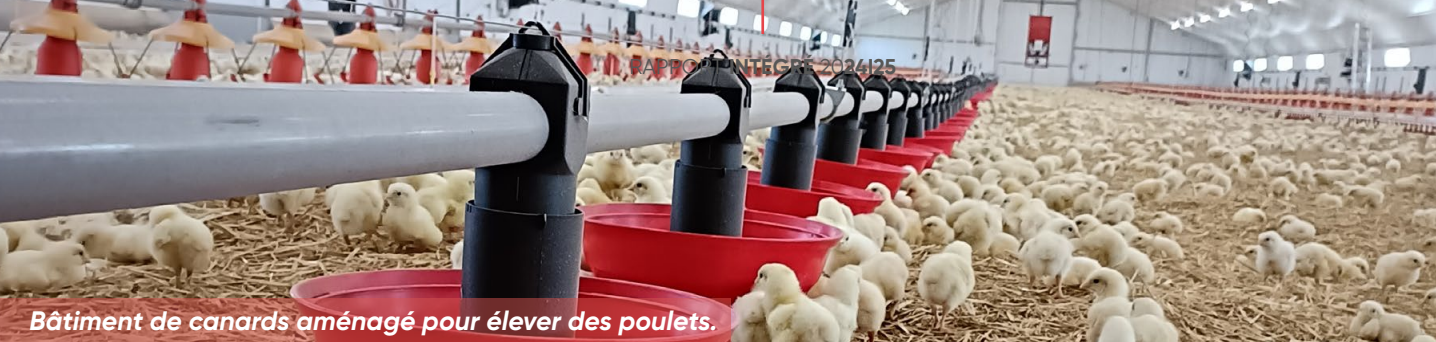
Une conjoncture qui a pour conséquences directes : **des prix à la hausse** (hors label), **une pénurie de poussins et un manque criant de bâtiments d'élevage** (insuffisants pour répondre à la demande).

Dans ce contexte, **Couvée d'Aquitaine** a pu couvrir les besoins des éleveurs en bio et en label, c'est moins vrai pour la

Volaille France. L'activité, naissante, doit encore monter en performance pour mieux calibrer ses volumes par rapport au marché.

En parallèle, les coûts d'exploitation industrielle, eux aussi, ont augmenté significativement (taxes sur l'eau et sur les emballages, transport, perte de valorisation des coproduits).

Blason d'Or termine ainsi l'exercice sur un résultat négatif. Les hausses de prix successives n'ayant pas permis d'amortir les charges en totalité.



Bâtiment de canards aménagé pour élever des poulets.

POINTS FORTS PALMIPÈDES

Prime à la qualité.

La mise en place d'un système de primes stimulant la qualité profite à tous les acteurs de la chaîne.

Elle a un impact direct et positif sur les engraisseurs, et **ses effets bénéfiques se prolongent** jusqu'à l'étape de la transformation.



Rémi Garnier

Directeur

Branche Volailles & Palmipèdes



Il est important qu'on puisse offrir la possibilité aux éleveurs d'orienter les mètres carrés disponibles d'une production à une autre en fonction des éléments de contexte et en particulier vers les marchés les plus rémunérateurs.



La polyvalence, un pari gagnant.

Dans une relation de confiance qui retrouve une nouvelle dynamique, le groupe a proposé à deux éleveurs de canards de participer à un essai d'élevage de poulets origine France dans leur bâtiment.

Grâce au mouvement La Ferme !, les bâtiments ont été aménagés pour les rendre polyvalents.

Les résultats technico-économiques sont proches des meilleures performances de notre groupement de producteurs.

Ce bilan, très encourageant pour la suite, va permettre d'envisager la polyvalence chez d'autres éleveurs.

Dans un contexte de surproduction en canards et au contraire de forte demande en volaille, l'agilité est aujourd'hui une réponse économiquement pertinente pour répondre au plus près des besoins des marchés et satisfaire également les éleveurs qui cherchent à sécuriser leur revenu.

POINTS FORTS VOLAILLES

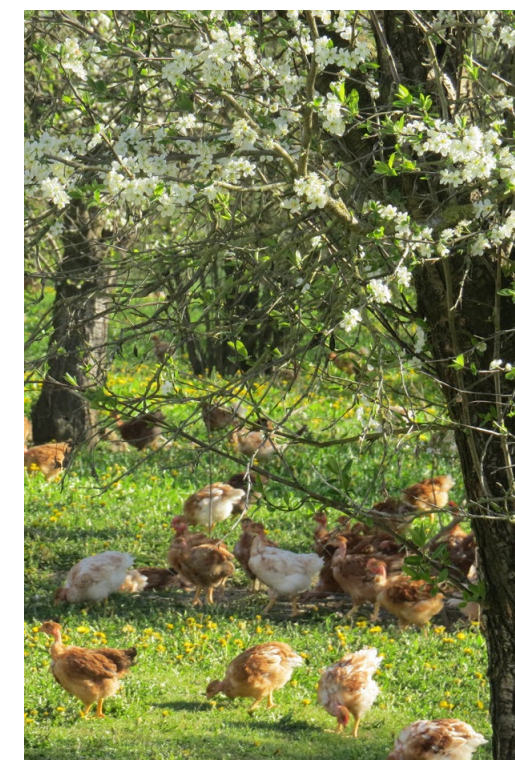
Amélioration des marges pour les éleveurs.

Les marges des producteurs de volailles françaises ont été revalorisées afin d'encourager les investissements dans les outils de production.

Pour la filière biologique, **des efforts importants** ont également permis de restaurer les niveaux de marge qui s'étaient fortement dégradés au cours des deux dernières années.

Bien que la consommation peu soutenue n'ait pas permis une amélioration aussi notable pour le poulet Label Rouge, la réduction des vides sanitaires a néanmoins **profité à tous les éleveurs, leur permettant de retrouver un niveau d'activité normal.**

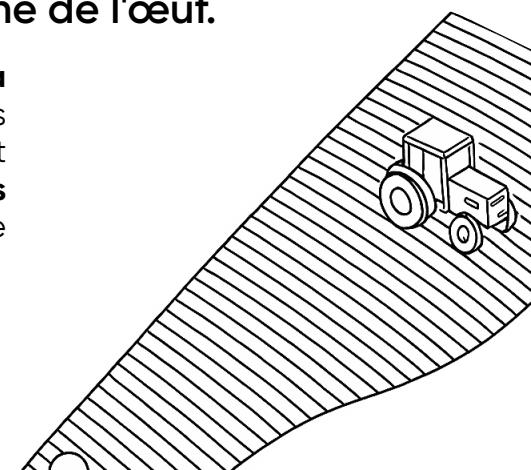
Parallèlement, des investissements et un processus d'amélioration continue ont été mis en place pour optimiser la qualité de l'aliment (voir p.38), **entraînant des retombées significatives sur la performance des exploitations.**



Sécurisation de la rémunération des éleveurs de poules pondeuses.

Un contexte de tension sur le marché de l'œuf.

Cette tension a favorisé une **négociation à la hausse des prix de reprise** pour les éleveurs de poules pondeuses. Désormais, ces prix sont également **indexés sur le coût des matières premières** entrant dans la composition de l'aliment, ce qui sécurise leur rémunération.



PERSPECTIVES PALMIPÈDES & VOLAILLES

La mutualisation porte ses fruits.

Sous un même encadrement, direction industrielle, achats, production, flux, qualité, marketing et forces de vente ont été mutualisés, permettant en fin d'exercice d'accroître les volumes en volailles et de réorienter l'activité palmipèdes vers les activités les plus rentables.

Un aliment plus performant.

Après les mauvaises récoltes de 2024, le niveau d'exigence a été renforcé sur la qualité des céréales.

Le groupe a d'ailleurs investi dans un capteur de mycotoxines afin de garantir la qualité de l'aliment fourni aux éleveurs.

En instaurant des échanges plus directs entre l'élevage et la production d'aliment, la performance est au rendez-vous et en amélioration continue au bénéfice de tous.



Le soutien participatif à l'élevage local.

Lancé en janvier 2025, le mouvement la Ferme concrétise son engagement !

Pour soutenir la construction de nouveaux bâtiments d'élevage dont le coût a explosé (de 350k€ à 620k€ depuis 5 ans) mais qui permettront de pérenniser et développer la production sur notre territoire, La ferme ! propose à tous les clients et fournisseurs soucieux de la souveraineté alimentaire française d'abonder une caisse transparente et collaborative.



Le principe est simple : à chaque achat d'un produit de nos élevages, une part est collectée par la caisse qui financera jusqu'à 30 % de la construction et de l'aménagement des bâtiments sur des productions demandées et si le niveau de prix ne permet pas le financement par l'éleveur.

Une relation gagnant-gagnant qui permet à chacun, clients ou fournisseurs de construire avec nous, une aviculture responsable, locale et accessible à tous, assurant une juste rémunération aux éleveurs.



L'intermarché de Moustajon est le premier magasin à signer un contrat avec le mouvement La Ferme !

LA BRANCHE DISTRIBUTION

Soutenue par l'engagement des équipes et une stratégie attractive, la branche distribution a résisté face à une conjoncture peu porteuse commercialement.

VENTE & RH

292
SALARIÉS

32
POINTS DE VENTE
GAMM VERT

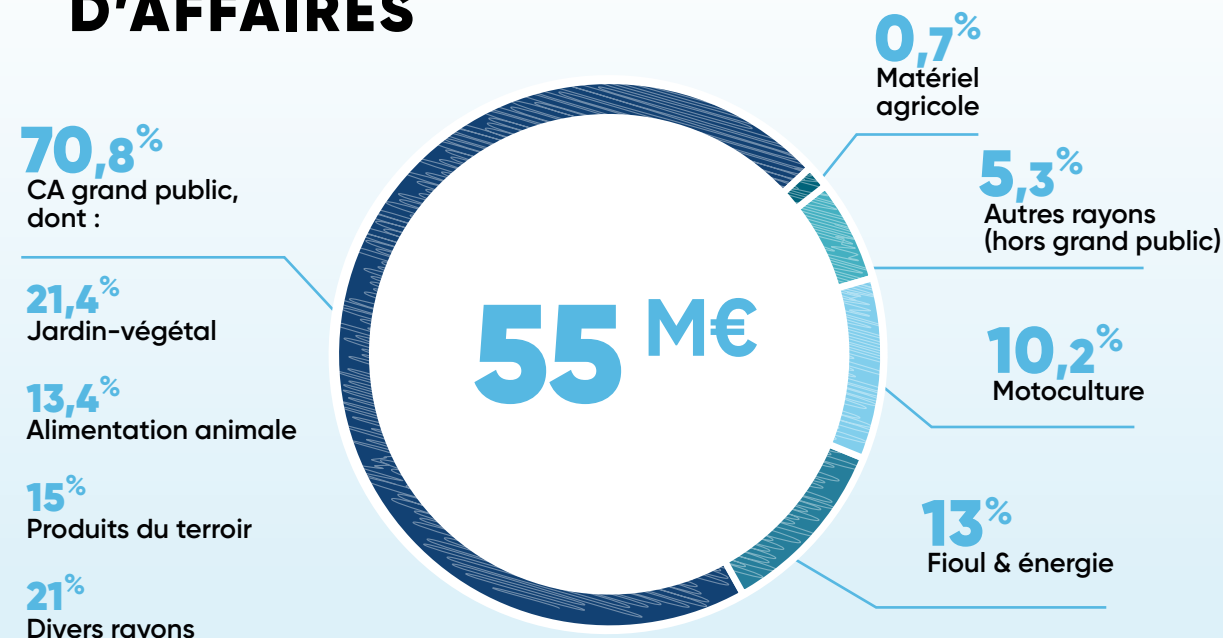
9
POINTS DE VENTE
LE GOÛT DE NOS
CAMPAGNES

7
MAGASINS
INNOVERT

1
ENSEIGNE DE DISTRIBUTION
D'ÉNERGIE : ÉNERGIES SUD-OUEST

2
SITES DE VENTE EN LIGNE :
• innoververt.motoculture.fr
• gammvert.fr

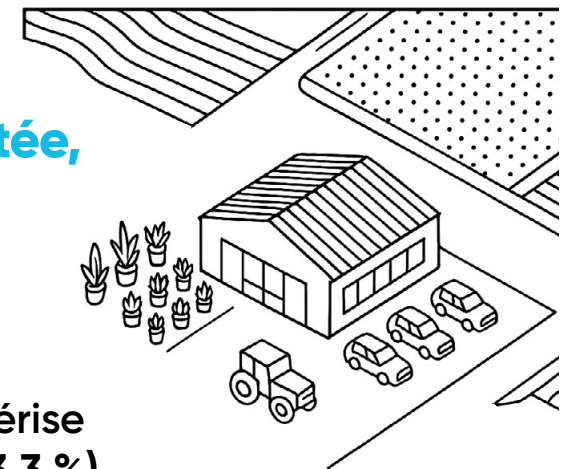
CHIFFRE D'AFFAIRES



CONTEXTE & BILAN

Une année commerciale contrastée, un bilan décevant.

L'exercice est marqué par la succession de deux phases antagonistes. Jusqu'en décembre, l'activité se caractérise par une hausse globale significative (+3,3 %).



Trois secteurs tirent leur épingle du jeu sur cette période :

+8% LES PRODUITS DU TERROIR
(SUR LA FIN D'ANNÉE)

+20% LA MOTOCULTURE

+7% LE JARDIN-VÉGÉTAL

Dans le même temps, on constate une chute des rayons « **conservation & produits ménagers** » (- 17 %) et « **énergie** » (- 10 %), cette dernière s'expliquant par la baisse du prix de vente du sac de granulé de bois.

Malgré des objectifs ambitieux

(pour compenser notamment une activité en berne au printemps 2024), le printemps 2025 s'est avéré décevant pour la branche, **avec une baisse d'activité constatée pour tous les rayons.**

En cause : un contexte général marqué par une certaine morosité et une météo particulièrement pluvieuse qui se répercutent sur le trafic en magasins et sur la valeur du panier moyen.

Entre janvier et juin, l'activité chute de 2,9 %, ce qui a pour conséquence un exercice quasi nul au global.



POINTS FORTS

Une activité confortée par des équipes engagées, des magasins rénovés et une satisfaction clients avérée.

Malgré une conjoncture défavorable à la consommation « plaisir » (pouvoir d'achat, météo), la branche distribution a pu compter sur trois leviers durant l'exercice.

Conformément aux perspectives tracées lors des précédents exercices, les équipes se sont engagées dans un travail de fond, tant sur les gammes que sur la gestion des stocks (- 1M €) et des charges.

En ligne de mire : optimisation des gammes et rationalisations des coûts.

Les investissements réalisés dans les magasins de **Montayral** (47) et **Castillonnès** (47) ont porté leurs fruits et confortent la stratégie de la branche en la matière. Un an après sa réouverture autour d'un concept amélioré, le Gamm vert de Montayral a connu **une forte progression sur la fin d'année 2024** (+ 15 %).

Quant à Castillonnès, 1^{er} magasin à réunir toutes les enseignes du groupe, réouvert en mars 2024, il clôture l'exercice **avec une croissance de 18,5 %**. En comparaison, la moyenne des Gamm verts affiche une progression de 1 %, les « **petits magasins** » ayant davantage été impactés par les mauvaises conditions du printemps.

Dernier point fort de l'exercice : la satisfaction des clients. 73 % d'entre eux affichaient leur satisfaction lors du précédent exercice ; ils étaient 75 % au dernier trimestre 2024 et 77 % en juin, au-delà des moyennes nationales de l'enseigne Gamm vert.



77%
TAUX DE SATISFACTION

en 2025, au-delà des moyennes nationales de l'enseigne Gamm vert.



Projet d'aménagement du site de Nérac réunissant nos enseignes professionnelles et grand public.

PERSPECTIVES

Une stratégie orientée sur l'attractivité et l'offre magasins.

La réflexion structurelle engagée par la branche se poursuit pour réduire la dépendance aux phénomènes climatiques (diversification) et muscler l'attractivité de l'offre magasins (prix, innovations commerciales, modernisation ...)

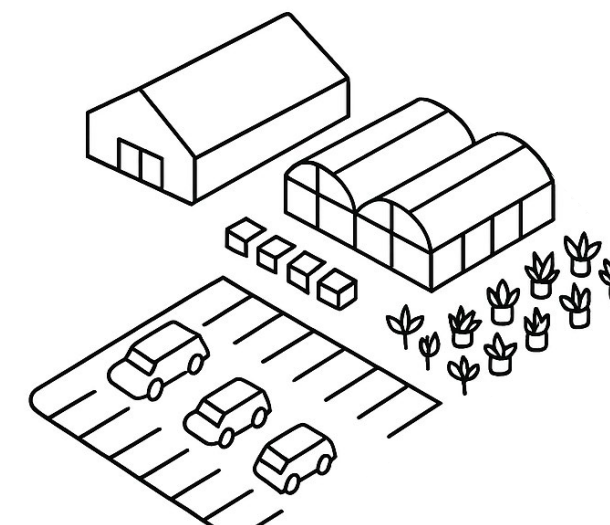
À court et moyen termes, plusieurs projets viennent alimenter cette stratégie :

- 1 La modernisation du magasin de Nérac** (47), entamée à l'été 2024, s'est poursuivie durant l'exercice pour une inauguration prévue en février 2026. Sur le modèle de Montayral, ce magasin devrait venir booster l'activité de la branche.
- 2 L'acquisition de 7 magasins Gamm vert dans les Landes** au 1^{er} juillet 2025 consolide le maillage territorial dans ce département (10 magasins au total) et plus largement dans le Sud-Ouest.
- 3 En parallèle, le groupe a validé un schéma directeur d'investissements** et débuté une première phase de rénovation et d'extension de 3 000m² de la plateforme de Samazan (47), pour conforter son attractivité (optimisation du stockage, utilisation par Delta Sud...).



Eric Comin
Directeur
Branche Distribution

Le résultat final n'est pas à la hauteur de l'investissement des équipes et de leur motivation, c'est dommage. Cela dit, nous sommes déjà à la conquête d'une nouvelle année, avec de nouveaux objectifs et de nombreux projets.



TERROIRS DURABLES



Notre démarche RSE, un levier de transformation pour le groupe.

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

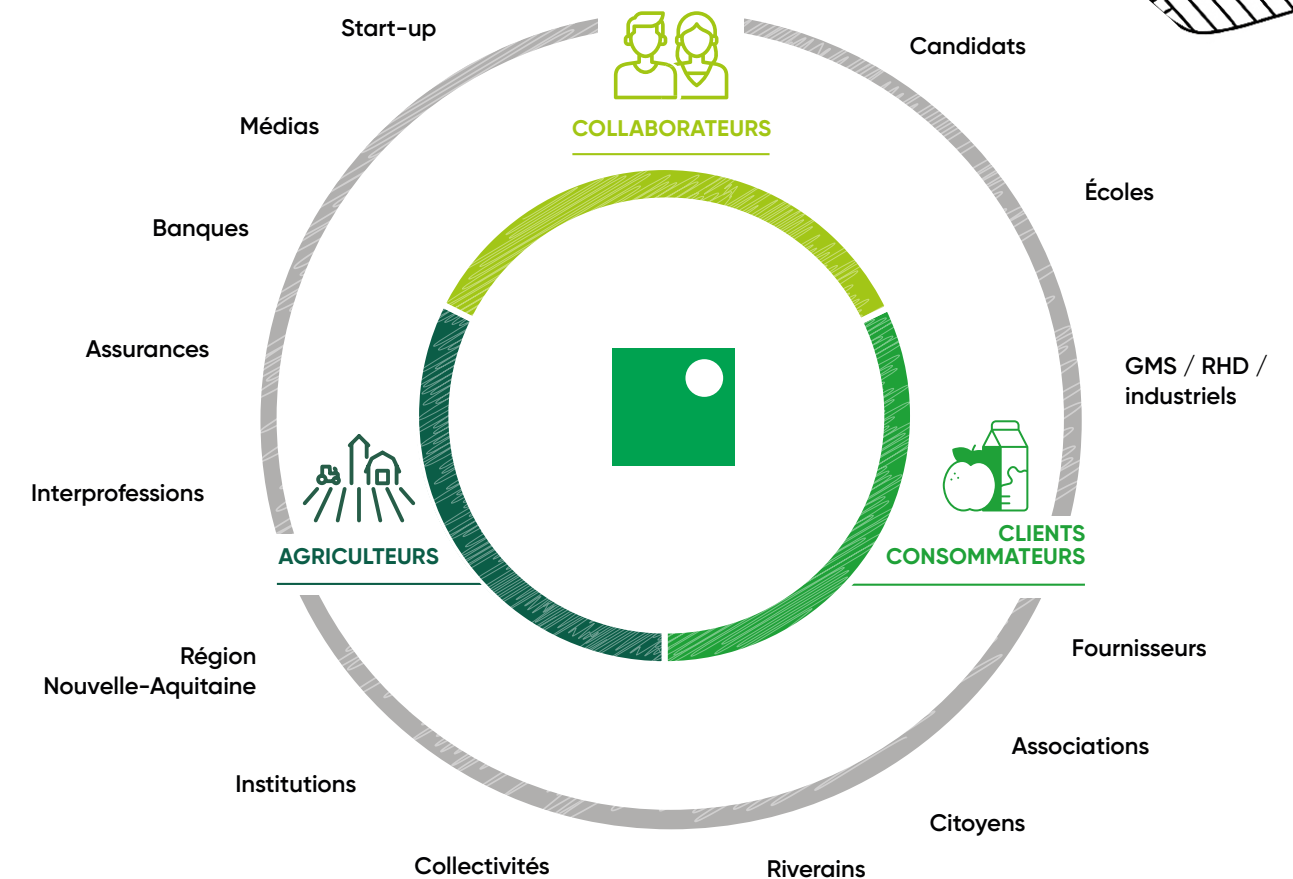
Véritable levier de transformation pour notre groupe, notre démarche RSE, Terroirs Durables prend en compte le développement durable dans ses 3 dimensions : ENVIRONNEMENTALE, SOCIALE ET ÉCONOMIQUE.

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

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

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

LES PARTIES PRENANTES



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

02

ACCOMPAGNER

les agriculteurs vers des solutions durables

03

AGIR

pour le bien-être animal

04

GARANTIR

la qualité, la sécurité et la traçabilité des produits

05

RÉUSSIR LA TRANSITION

énergétique et environnementale de nos activités

06

ÊTRE ACTEUR

de l'économie circulaire

07

RENFORCER LA SATISFACTION

des consommateurs

08

RENFORCER

notre démarche de prévention des risques professionnels pour nos collaborateurs

09

DÉVELOPPER

les compétences

10

FAVORISER

l'intégration et la diversité

11

ASSURER

la qualité de vie et le dialogue social

NOS ENGAGEMENTS

01 DÉVELOPPER
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, nous entendons sécuriser les revenus par l'accès à des filières diverses et maîtrisées, accompagner la montée en compétence dans la conduite des exploitations, prospecter de nouveaux marchés et tester de nouvelles filières.

MESURES MISES EN PLACE

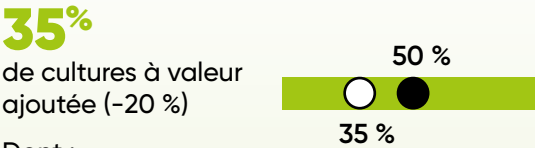
- Nous recherchons les opportunités, nous réalisons les tests agronomiques de nouvelles filières.
- Nous recherchons de nouveaux marchés.
- Nous accompagnons les agriculteurs dans la mise en place et la réussite de leurs productions.
- Nous proposons des productions contractualisées et maîtrisons les filières de l'amont à l'aval.

MOYENS DÉDIÉS

- 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.

PERFORMANCE

○ Exercice 24/25 ● Objectif



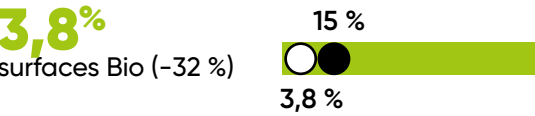
12 244 ha sous contrats hors activité collecte de céréales(-15 %)

02 ACCOMPAGNER
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 depuis 2024.
- Une équipe spécialisée en agroécologie (2 personnes).
- Une cellule d'expérimentations.
- La formation atouts jeunes depuis 2010.
- 91 techniciens qui accompagnent les agriculteurs dans la conduite de leur culture (+1 %).
- La démarche EXPEA débutée en 2023 pour 5 ans (8 collectifs pour 40 agriculteurs pilotes de la transition agroécologique).



109 jeunes agriculteurs formés (pas de nouvelle promo cette année)

15% CA des solutions alternatives vendues pour la protection des plantes (+10 %)

ANALYSE DE LA PERFORMANCE

- La baisse du marché en bio impacte nos surfaces. Au-delà du bio, en parallèle, nous déployons toujours des moyens pour développer des filières respectueuses de l'environnement.
- Concernant la lutte alternative, nous observons

une augmentation du résultat portée par l'augmentation des produits alternatives en grandes cultures.

- Malgré un contexte météorologique difficile pour le développement de la lutte alternative, nous avons réussi à maintenir notre objectif d'avoir une tendance à la hausse.

03 AGIR
POUR LE BIEN-ÊTRE
ANIMAL

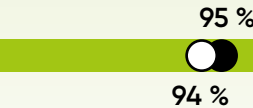
Alors que l'inflation les contraint à changer leurs habitudes de consommation de viande, la demande des consommateurs est claire : des produits accessibles mais aussi le respect du bien-être animal avec des attentes fortes en matière de conditions d'élevage, de transport et d'abattage. Dans un groupe 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 naturelle 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 sont 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.
- 92 % des bâtiments de volailles équipés de fenêtres.



94% d'éleveurs engagés et agréés Palmi G Confiance (-4 %)



100% d'œufs bio ou plein air (objectif 100 %) n-1 : 10

100% des abattoirs équipés de caméras de vidéosurveillance (objectif 100 %) n-1 : 100 %

ANALYSE DE LA PERFORMANCE

- Volailles durables : augmentation globale de la production de volailles (+6 %) avec

une augmentation plus forte en bio et label rouge (+11 %).

NOS ENGAGEMENTS

04 GARANTIR LA QUALITÉ, LA SÉCURITÉ ET LA TRAÇABILITÉ DES PRODUITS

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 MISES EN PLACE

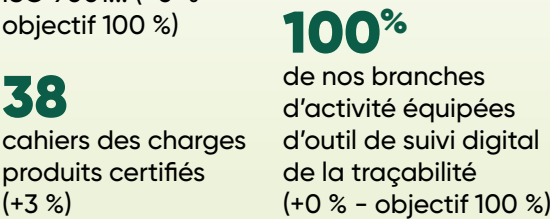
- Nous apportons la preuve de la qualité et de l'origine de nos produits.
- Nous accompagnons les agriculteurs dans la construction des itinéraires et l'application des cahiers des charges.
- Nous déployons des outils de traçabilité numérique spécifiques à chaque branche.
- Nous garantissons la qualité 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 24/25 ● Objectif



05 RÉUSSIR LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE ET ENVIRONNEMENTALE DE NOS ACTIVITÉS

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.
- Système de management de l'énergie (SME) sur le gaz et l'électricité pour piloter nos consommations à l'échelle du groupe.
- Bilan carbone réalisé sur l'exercice 23/24.
- Plan de sobriété eau en cours de déploiement.

- Une équipe dédiée : un responsable environnement et énergie et 4 collaborateurs.
- Des relais métiers : référents énergie ou environnement par activité.
- Un accompagnement externe pour le bilan Carbone (sur l'exercice)
- Un plan de décarbonation en cours de définition avec un prestataire externe construit dans la cadre de la démarche Act pas à pas de l'ADEME (depuis avril 2025)

ANALYSE DE LA PERFORMANCE

- Concernant la consommation groupe, nous ne sommes pas à isopérimètre : nous avons intégré les données de Couvées d'Aquitaine et de Agri32.
- Pour la consommation de gras, la saison humide accentue l'augmentation de la consommation car il y a eu davantage de séchage du grain.

- Sur le site de Delmond Bergerac on ne sature pas la ligne d'abattage mais le volume d'eau pour la faire fonctionner est le même, ce qui fait baisser la performance.
- Concernant la performance énergétique sur Blason d'or, le groupe froid étant vieillissant, il est moins performant et cela dégrade le COP : coefficient de performance,

Conso groupe Électricité : 30 498 918 kwh (+29 %, périmètre plus large : Couvée d'Aquitaine, Agri32)

Gaz : 51 042 480 kwh (+97 %) (explication : gaz : saison humide = séchage du grain = conso gaz)

Bilan GES (gaz à effet de serre) : 1 007 021 t CO2 première année du bilan

90 % Achats de matières premières et biens
3 % Utilisation
1 % Achats de fonctionnement
1 % Fret (amont/aval)
9984 scope 1 1301 SCOPE 2 995737 SCOPE 3 (99 % des émissions)

1,90 kwh consommés/canard abattu (-4 %) (objectif : 1,36 d'ici 2025)

0,47 kwh consommés/volaille abattue (+10 %) (objectif : 0,34 d'ici 2025)

36,6 L d'eau consommés/canard abattu (+9 %) (objectif : 8,1 L d'ici 2025)

10,9 L d'eau consommés/volaille abattue (-0,4 %) (objectif : 8,1 L d'ici 2025)

06 ÊTRE ACTEUR DE L'ÉCONOMIE CIRCULAIRE

Acteur engagé pour le territoire, nous nous efforçons 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.

- 72 collaborateurs formés aux achats.
- Mise en place d'un outil digital de gestion et d'optimisation des achats sur l'exercice avec développement de nouveaux modules sur l'exercice
- 1 plateforme de gestion des déchets en interne équipée d'une presse à déchets depuis cette année
- Un réseau de partenaires pour assurer le recyclage de nos déchets et limiter le gaspillage alimentaire.

ANALYSE DE LA PERFORMANCE

- Nous sommes satisfaits de l'évolution du recyclage des déchets qui passe à 39 % et frôle notre objectif de 40 %

- Nous continuons de déployer des actions pour améliorer ce taux. (sensibilisation des équipes, affichage, mise en place d'un réseau de référents déchets, ...). La presse installée cette année sur la plateforme de collecte des déchets interne permet de mieux valoriser nos déchets.



39 % de nos déchets valorisés en 24/25 (+8 %)

1 988 paniers vendus via Too Good to Go dans nos magasins Gamm vert (-41 %)

NOS ENGAGEMENTS

07 RENFORCER LA SATISFACTION DES CONSOMMATEURS

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.

MESURES MISES EN PLACE

- 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 40 magasins Gamm vert.
- Nous organisons des opérations commerciales régulières, thématiques et saisonnières, et **innovons pour nous démarquer**.

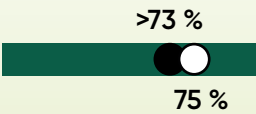
MOYENS DÉDIÉS

- **1 réseau commercial organisé** autour de 2 responsables de territoire et 40 responsables magasins.
- 6 chefs de marché spécialisés par rayon **permettant de sourcer des produits locaux**.
- **1 plateforme logistique** qui permet de référencer et stocker notre propre gamme.

PERFORMANCE

○ Exercice 24/25 ● Objectif

75%
de clients satisfaits (taux NPS) contre 73 au niveau national
Objectif : être au dessus du taux national



08 RENFORCER NOTRE DÉMARCHE DE PRÉVENTION DES RISQUES PROFESSIONNELS POUR NOS COLLABORATEURS

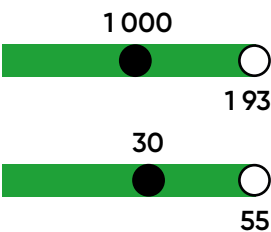
Assurer la sécurité et la santé mentale et physique de nos collaborateurs sont deux préoccupations permanentes et majeures. Parce qu'ils ont des répercussions fortes sur le bon déroulement de notre activité, les risques associés à leurs conditions de travail font l'objet d'une attention quotidienne et 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.

- 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 psychosociaux**.
- Accompagnés par **des experts et ergonomes**, nous réalisons les adaptations nécessaires des postes de travail en cas de restrictions médicales ou de handicap.
- **Nouveauté 24/25** :
Déploiement de l'**outil MOTEN** basé sur l'utilisation de capteurs portés par nos collaborateurs pour analyser les efforts, les postures et les vibrations. Les postes de travail sont ainsi décortiqués au travers d'une approche ergonomique globale **incluant tous les aspects du travail** : bruit, température, cadence, horaires ...

- Un **service prévention des risques professionnels** et d'amélioration de la qualité de vie au travail composé de 5 personnes.
- Une **politique sécurité**.
- **Des outils d'animation** à disposition des managers.

1 936
jours d'arrêt (+18 %)

55
accidents de travail avec arrêt (+20 %)



Taux de fréquence des accidents du travail:
30,8
(+19 %)

Taux de gravité spécifique :
1,1
(+18 %) (voir note méthodologique)

ANALYSE DE LA PERFORMANCE

Une contre performance expliquée par une augmentation des accidents de travail sur les

branches Distribution et Volailles. **Des actions sur ces périmètres vont être mises en place.**

09 DÉVELOPPER LES COMPÉTENCES

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**.
- **Nouveauté 2025** : nous sommes certifiés organisme de formation **Qualiopi**.

- Un service dédié au développement RH : **7 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**.

823 273€
dédiés à la formation (+4 %) pour 15 398 heures (+7 %)

84%
(+8 %) des managers ont été formés dans le cadre de la formation manager groupe

ANALYSE DE LA PERFORMANCE

Les résultats montrent la dynamique de notre politique RH **pour améliorer les compétences**

de nos collaborateurs par la formation dans le but de répondre aux besoins des activités, développant de ce fait leur employabilité.

NOS ENGAGEMENTS

10 FAVORISER L'INTÉGRATION ET LA DIVERSITÉ

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.

MESURES MISES EN PLACE

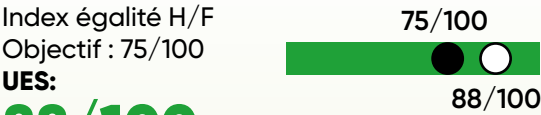
- Nous veillons à ce que tous les salariés bénéficient d'une **égalité** de traitement, de promotion et de salaire.
- Nous accompagnons **les jeunes vers l'emploi** en recrutant de jeunes diplômés ou en alternance.
- Nous participons chaque année à des actions **qui facilitent le recrutement de travailleurs en situation de handicap**.
- **Sensibilisation de l'ensemble des managers à la non discrimination à l'embauche**, ou aux risques du harcèlement grâce a des ateliers menés par des experts externes et le service RH lors du managers day en novembre 2024.

MOYENS DÉDIÉS

- Un service dédié au recrutement RH : **3 collaborateurs**.
- **Participation à 27 salons de recrutement** et portes ouvertes d'écoles sur l'exercice.
- **Participation au Duoday**, 9 personnes en situation de handicap accueillies au sein du groupe en 2024.

PERFORMANCE

○ Exercice 24/25 ● Objectif



Delmond Foies Gras : 95/100
(contre 85 N-1)

Blason d'Or: 99/100
(contre 84 N-1)

44 alternants (+52 %) en poste sur l'exercice

11 ASSURER LA QUALITÉ DE VIE ET LE DIALOGUE SOCIAL

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.
- Nous avons formé les services **Prévention et Gestion de carrière** à la démarche QVCT proposée par l'ANACT.

- **CSE et 70 élus, 2 accords signés** sur l'exercice dont l'accord de classification (voir liste exhaustive dans la note méthodologique).
- **Charte du télétravail**.
- **7 challenges sportifs** inter-entreprises réalisés mobilisant 152 collaborateurs.
- **Baromètre social** déployé pour la première fois en 2025.

Taux de participation des représentants du personnel aux réunions :

24/25 :

DFG : 73,5 %
BO : 69,11 %
UES : 77 %

23/24 :

DFG : 77,77 %
BO: 87,30 %
UES: 76,72 %

Taux de satisfaction des collaborateurs :



Objectif : augmenter la satisfaction des collaborateurs et avoir un taux de participation d'au **moins 50 %**.

NOTE MÉTHODOLOGIQUE

PÉRIODE & PÉRIMÈTRE

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

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

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

DÉFINITION "PRATIQUES D'ÉLEVAGE DURABLE"

Accès à un parcours et/ou respectant le BCC.

ANNÉE DE RÉFÉRENCE BILAN CARBONE

Exercice 22/23 (exception pour palmipèdes, exercice 21/22)

PRÉCISION INDICATEURS

Indicateurs de l'engagement **"Renforcer notre démarche de prévention des risques professionnels pour nos collaborateurs" : hors intérim**

ACCORDS SIGNÉS AVEC LES REPRÉSENTANTS DU PERSONNEL

UES

- Accord d'égalité professionnel - **janv 25**
- Accord classification - **mai 25**
- PV NAO - **juin 2025**

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 issu AT hors période = **2 812**
- Nombre de personnes en arrêt lié à un AT des années antérieures = **15**

LIEN ENTRE LA NATION ET SES FORCES ARMÉES

Lien entre la Nation et ses forces armées et soutien à l'engagement dans les réserves de la Garde nationale :

Le groupe permet librement à ses collaborateurs d'exercer sans contrainte **leurs obligations de réservistes des Armées**.

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 car nous n'avons pour le moment pas mutualisé l'ensemble de nos systèmes d'informations, ce qui empêche la consolidation des données.

La société AEB (8 salariés permanents) n'est pas encore intégrée aux indicateurs extra-financiers consolidés car intégrée en cours d'exercice (Janvier 2025).

Crédits photos : Terres du Sud, Richard Nourry, Franck Petit

Création : mêtis

Rédaction : Anacoluthie