

# MAÏSADOUR

RAPPORT D'ACTIVITÉ 2017-2018



NOTRE CULTURE, VOTRE BIEN-VIVRE

# SOMMAIRE

---



**EDITO ..... P.4**



**NOTRE GROUPE COOPÉRATIF ..... P.6**



**NOTRE FEUILLE DE ROUTE : MAÏSADOUR 2026 ..... P.26**



**L'ADHÉRENT AU CŒUR DE NOTRE STRATÉGIE ..... P.30**



**S'ADAPTER AUX NOUVELLES ATTENTES ..... P.74**  
**DES CONSOMMATEURS**



**L'INTERNATIONAL « CHOISI », ..... P.104**  
**UN RELAIS DE CROISSANCE**



**NOTRE CULTURE & ORGANISATION ..... P.114**



**Michel PRUGUE,**  
Président

**Philippe CARRÉ,**  
Directeur Général

**Faisant suite aux deux hivers particulièrement difficiles auxquels le groupe Maisadour a dû faire face, l'exercice 2017-2018 annonce la fin d'une période de convalescence. Cette bonne nouvelle, assortie d'un résultat positif de l'exercice pour la 2<sup>e</sup> année consécutive, nous la devons en grande partie à la mobilisation générale qui s'est organisée à tous les niveaux des métiers de notre coopérative et nous en sommes très fiers. Les mesures de biosécurité mises en œuvre ont prouvé leur efficacité et les bonnes pratiques appliquées et respectées par chacun ont ouvert un nouvel horizon tourné vers le développement.**

C'est dans ce contexte que le Conseil d'Administration de Maisadour et l'équipe dirigeante ont défini une feuille de route : Maisadour 2026, lancée à l'occasion de la dernière assemblée générale.

Cette feuille de route est bâtie sur 4 piliers essentiels :

1. L'adhérent au cœur de notre stratégie
2. S'adapter aux nouvelles attentes du consommateur
3. L'international « choisi », un relais de croissance
4. L'adaptation de notre culture et de notre organisation

## L'adhérent au cœur de notre stratégie

Au centre de nos priorités stratégiques, nous souhaitons renforcer la place des adhérents dans leur coopérative, maximiser la performance économique de leurs exploitations et les aider à s'adapter aux nouveaux défis du siècle. Il s'agit de pratiquer une agriculture innovante, performante et rentable, qui préserve au mieux l'environnement et respecte l'animal élevé dans les fermes, qui réponde aussi aux aspirations à consommer différemment, plus local ou bio. Notre production doit satisfaire aux attentes sociétales et nos produits à celles des consommateurs.

Les États Généraux de l'Alimentation nous ont interpellés sur des axes fondamentaux de notre organisation coopérative. Quelle capacité aurons-nous à augmenter et stabiliser les revenus agricoles par de nouvelles relations commerciales et la contractualisation ? Quelle sera la contribution au développement collectif de notre coopérative, en tant que centrale d'achat et de vente pour les besoins et les produits de nos adhérents, et en tant que centrale de compétences pour l'adoption de nouvelles pratiques de production ?

Nous espérons qu'une réforme administrative pragmatique desserrera l'étau des multiples contraintes qui entravent l'initiative entrepreneuriale et libèrera ainsi un nouveau souffle porteur d'avenir pour nos territoires.

## S'adapter aux nouvelles attentes du consommateur

Le consommateur d'aujourd'hui a modifié son comportement avec les nouveaux outils numériques, qui sont à sa disposition. Cette évolution nous pousse à enrichir notre relation avec ce consommateur qui est désormais friand de circuits courts, de proximité, de traçabilité et de e-commerce. Notre coopérative a d'ores et déjà réagi en ouvrant au printemps 2018 des boutiques « En direct de nos producteurs » proposant aux consommateurs une large gamme de produits de nos adhérents.

Notre région du Sud-Ouest, déjà réputée pour la qualité de ses produits et riche en labels distinctifs est bien armée pour redéfinir cette nouvelle relation avec le consommateur.

## L'international « choisi », un relais de croissance

L'international « choisi », c'est-à-dire des marchés où nous avons la conviction de pouvoir gagner durablement, constitue un important relais de croissance pour notre coopérative : parmi eux, l'Ukraine et la Russie pour l'activité semences et l'Europe occidentale et le Japon pour l'activité gastronomie.

## Culture et organisation

« Il n'est de richesse que d'hommes ». Notre groupe a de réels experts reconnus et sollicités, et de très belles signatures en termes de marques et labels. Mais au-delà de cette expertise, nous voulons amplifier la transversalité pour réaliser plus rapidement nos projets. Nous souhaitons devenir un employeur de référence et proposer à nos collaborateurs des développements de carrière très stimulants.

De plus pour renforcer notre démarche centrée sur l'adhérent, nous créons une direction qui leur sera entièrement dédiée afin de développer une nouvelle proximité, répondre encore mieux à leurs attentes et les accompagner dans leur transformation, pour pérenniser une agriculture plus performante et respectueuse de l'environnement.

Ce collectif de talents unis au sein de notre groupe coopératif nous rend extrêmement confiants dans le développement du projet décidé par le Conseil d'Administration pour les années à venir. Notre culture, nos valeurs, nos talents œuvrent chaque jour pour le bien-vivre de tous.



Michel PRUGUE,  
Président



Philippe CARRÉ,  
Directeur Général

# NOTRE GROUPE COOPÉRATIF





“

**Nous développons des filières  
d'excellence pour valoriser  
les productions du Sud-Ouest  
de nos adhérents**

”

# NOTRE GROUPE



**1,312** MILLIARD  
D'EUROS DE CA



**224**  
SITES



**8 000**  
AGRICULTEURS



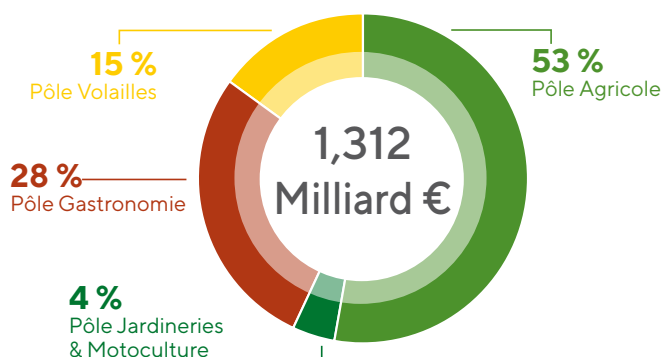
**5 439**  
SALARIÉS\*

\*SALARIÉS : salariés en Equivalent Temps Plein

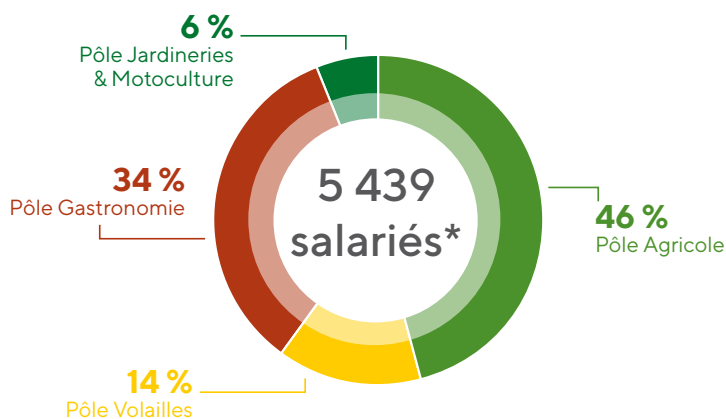
# CHIFFRES CLÉS DU GROUPE

Notre groupe coopératif associe un terroir d'exception avec des hommes et des femmes passionnés aux savoir-faire reconnus partout dans le monde. Ensemble, nous avançons vers **Maïsadour 2026** pour développer une agriculture plus éco-responsable et performante.

## RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR PÔLE



## RÉPARTITION DES EFFECTIFS POUR LE GROUPE



# NOTRE COOPÉRATIVE



**329** MILLIONS  
D'EUROS DE CA



PRÈS DE **5 000**  
ADHÉRENTS

(associés coopérateurs et non-coopérateurs)

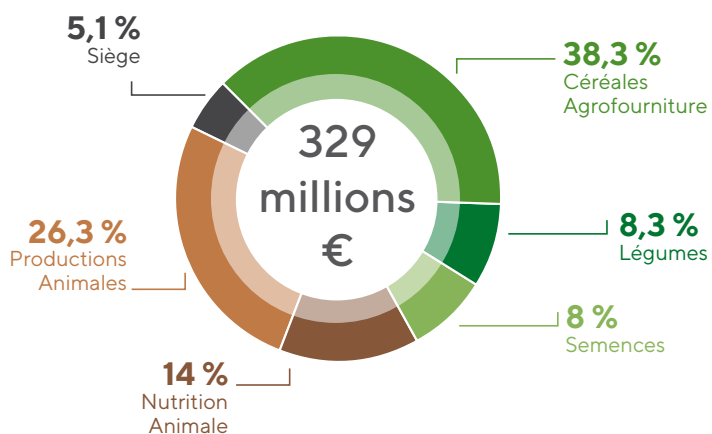


**384**  
SALARIÉS\*

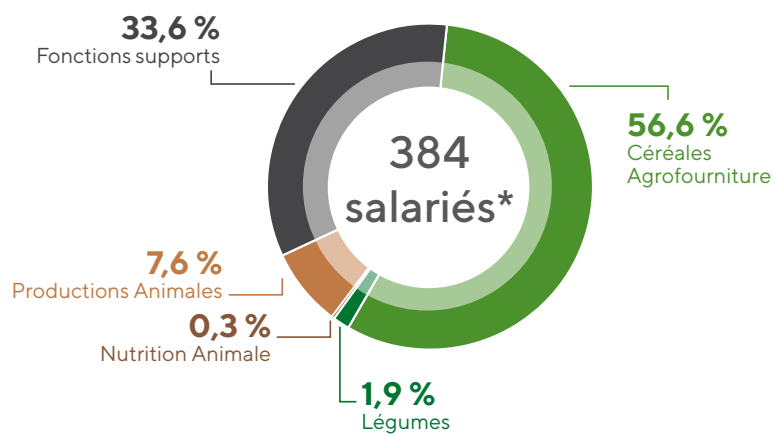
\*SALARIÉS : salariés en Equivalent Temps Plein

# CHIFFRES CLÉS DE LA COOP

## CHIFFRE D'AFFAIRES COOPÉRATIVE



## EFFECTIFS SALARIÉS COOPÉRATIVE



# FAITS MARQUANTS



**JUIN 2018**

Maïsadour participe au Grand Débat Coopératif à Bordeaux



**MAI 2018**

Certification Bio d'une deuxième usine de nutrition animale de Maïsadour à Saint-Sever (Landes)



**AVRIL 2018**

Maïsadour Semences change de nom et devient MAS Seeds



**AVRIL 2018**

Le site de e-commerce de Comtesse du Barry élu 1<sup>er</sup> site de e-commerce en épicerie fine



**MARS 2018**

Première formation Maïsadour en alternance « maintenance »



**FÉVRIER 2018**

Comtesse du Barry fête ses 110 ans





**JUILLET 2017**

Démarrage d'Aqualia, nouvelle usine de fabrication d'aliment aquacole à Arue (Landes)

**StarDuck®**

**JUILLET 2017**

Lancement de StarDuck, une chaîne d'alimentation pour canards prêts à gaver développée par Élevage Service alliant performance et biosécurité



**NOVEMBRE 2017**

Nouvelle campagne publicitaire de Delpeyrat pour les fêtes de fin d'année



**DÉCEMBRE 2017**

Lancement de la feuille de route stratégique « Maisadour 2026 » à l'occasion de l'Assemblée Générale



**JANVIER 2018**

Lancement de e-market, nouveau service de vente en ligne des céréales



**FÉVRIER 2018**

Élevage Service lance une gamme d'équipements et de bâtiments pour poules pondeuses

# ÉVÉNEMENTS DE L'ANNÉE

**22 septembre  
2017**

Seconde édition des  
Rencontres Agronomiques  
et Elevage de Maïsadour



**10 novembre  
2017**

Inauguration du site pilote de  
Biosécurité Maïsadour à Mugron  
(Landes) et présentation des  
100 mesures du dispositif de  
biosécurité



**21 au 23 janvier  
2018**

Delpeyrat participe au  
Winter Fancy Food  
à San Francisco



**24 février  
au 4 mars 2018**

Maïsadour participe au Salon  
International de l'Agriculture  
à Paris



**23 mars 2018**

Journée Jeunes Adhérents  
Maïsadour au siège de la  
coopérative à Haut-Mauco

**Mars 2018**

SOAL participe au  
International Horse Fair  
à Dubaï

**25 au 28 mars  
2018**

Comtesse du Barry participe  
à Franchise Expo à Paris



**9 avril**

Lancement de la nouvelle  
marque : MAS Seeds



# 2017-2018



**24 au 27 avril  
2018**

Delpeyrat participe au  
salon FHA à Singapour



**14 mai 2018**

Lancement nouveau concept  
« En direct de nos producteurs »  
au Salon de l'Agriculture de  
Bordeaux

**7 au 10 mai  
2018**

Fermiers du Sud-Ouest  
participe au Salon  
du Gourmet de Paris



**1<sup>er</sup> juin 2018**

Inauguration du centre R&D  
de MAS Seeds à Kiev



**6 au 8 juin 2018**

Maïsadour participe  
aux Culturales

groupe coopératif  
**MAÏSADOUR**

**7 juin 2018**

Ateliers-débats avec les  
jeunes salariés du groupe  
dans le cadre de la semaine  
de la coopération agricole

**8 juin 2018**

Le ministre de l'agriculture  
Stéphane Travert visite  
l'exploitation d'un adhérent



# LA GOUVERNANCE COOPÉRATIVE



**Le Conseil d'Administration**

## UN HOMME, UNE VOIX

### Un modèle économique où prévaut le principe démocratique « un homme, une voix ».

La Gouvernance Coopérative est un modèle original d'entreprise, fondé par et pour les agriculteurs. Ce modèle économique repose sur le principe démocratique « un homme, une voix ».

Le Conseil d'Administration, composé d'agriculteurs élus par leurs pairs, constitue l'instance de décision essentielle de notre coopérative et de notre groupe.

L'adaptation aux exigences des marchés, la création de valeur sont des impératifs, pour pouvoir maintenir sur notre territoire du grand Sud-Ouest de la France un potentiel de production pour nos adhérents agriculteurs.

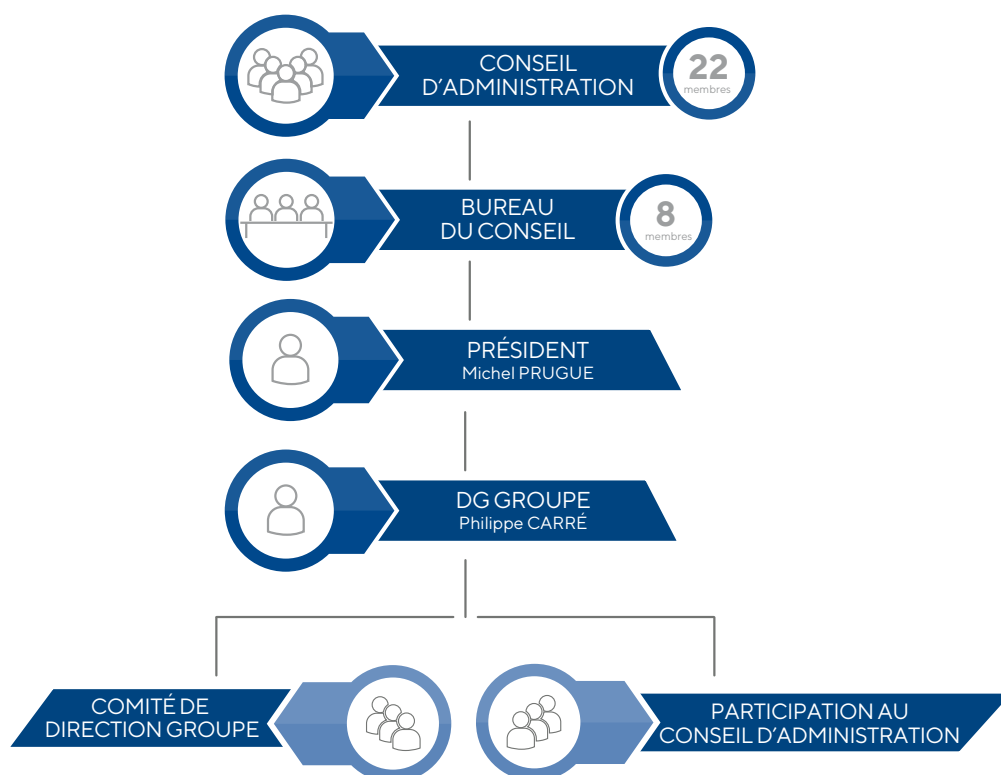
Le Conseil d'Administration définit les axes stratégiques qui orienteront les investissements à mettre en œuvre et les moyens à mobiliser. Au quotidien, notre modèle économique s'appuie sur des binômes administrateur/directeur d'activité pour un pilotage plus efficace.

La mission première de la coopérative est d'abord de fournir à ses adhérents les conditions les plus favorables au développement de leur activité. Ainsi, leur offrir un accès aux meilleurs prix pour leurs intrants, mais aussi des débouchés à la fois sûrs et capables de dégager de la valeur ajoutée sont les objectifs majeurs de la coopérative.

La coopérative a, de ce fait, un rôle déterminant dans le maintien, l'animation et même la dynamisation d'un tissu économique et social dans les territoires.

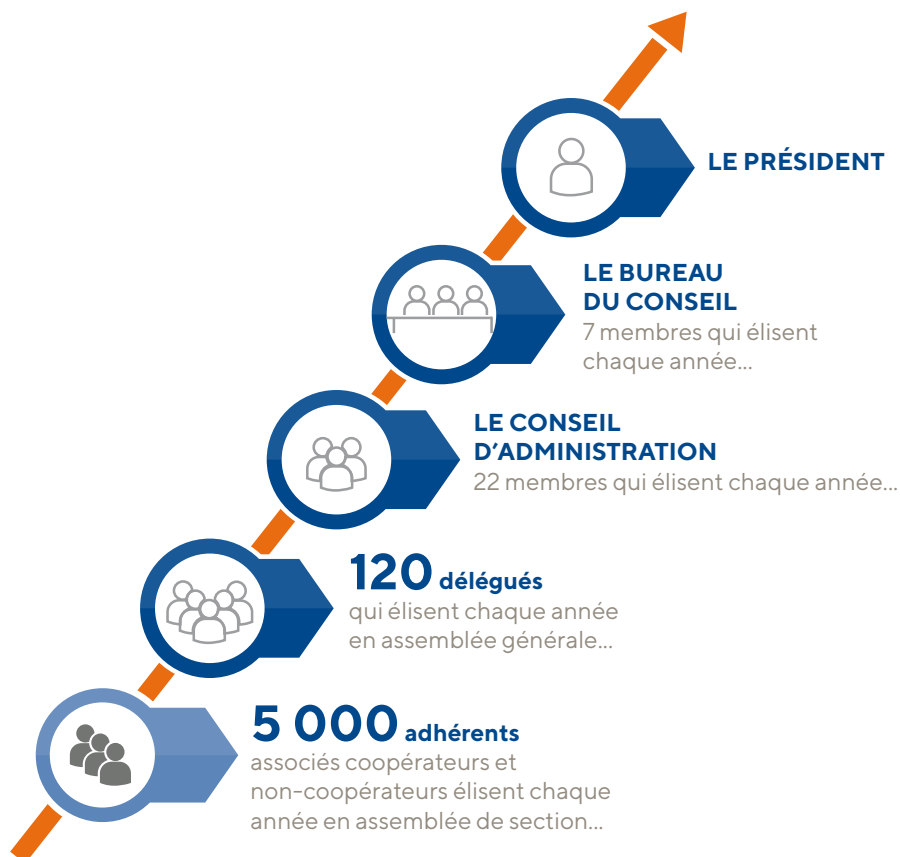
Grâce aux agriculteurs et au travers des sites de transformation des filiales, la coopérative est au cœur du développement rural.

### Notre coopérative et notre groupe restent gérés par et pour les agriculteurs.



# UNE CONCERTATION DÉMOCRATIQUE

- **Délégués de section** : plus de 120 délégués de section, disposant chacun d'une voix, sont invités à délibérer sur les résolutions proposées en assemblée plénière. Ils sont élus chaque année en Assemblée de section territoriale des associés coopérateurs et en Assemblée de section du collège des associés non-coopérateurs. Ils participent également à l'organisation et à l'animation de la section et de l'assemblée de section.
- **Conseil d'Administration** : 20 administrateurs élus par les délégués de section en Assemblée Générale (renouvellement par tiers sortant) et 2 administrateurs stagiaires. Les administrateurs se réunissent tous les mois en moyenne.
- **Bureau du Conseil d'Administration** : composé du président et de 7 Vice-Présidents, il se réunit en moyenne deux fois par mois. Chaque Vice-Président a en charge une activité (une branche). De véritables binômes sont en place : Vice-Président et directeur de branche pour une meilleure collaboration. Un travail d'équipe qui tient compte en permanence des impératifs des uns et des autres et parvient ainsi à un équilibre efficace et pragmatique.
- **Président** : élu, chaque année, par les administrateurs au Conseil d'Administration suivant l'Assemblée Générale.
- **Des commissions** : composées d'administrateurs et co-animées par le tandem « Président-Directeur de branche », se réunissent régulièrement pour travailler aux modalités de mise en œuvre de la politique définie en Conseil d'Administration.



# LA VIE DE LA COOPÉRATIVE



# LE CONSEIL D'ADMINISTRATION

## LE BUREAU

Le Bureau du Conseil d'Administration se compose du Président et de 7 Vice-Présidents. Il se réunit onze fois par an. Chaque Vice-Président a en charge une activité (une branche). Pour une meilleure collaboration, des binômes sont mis en place : 1 Vice-Président et 1 Directeur de branche. Ce travail d'équipe tient compte en permanence des impératifs des uns et des autres et parvient ainsi à un équilibre efficace et pragmatique.



Michel PRUGUE  
*Président*



Dominique GRACIET  
*Vice-Président Délégué  
Gastronomie*



Chantal BRÈTHES  
*Vice-Présidente  
Palmipèdes*



Jean-Luc CAPES  
*Vice-Président  
Semences*



Pierre HARAMBAT  
*Vice-Président  
Légumes*



Serge JOURDAN  
*Vice-Président  
Jardineries/Motoculture/  
Communication*



Daniel PEYRAUBE  
*Vice-Président  
Céréales Agrofourmiture*



Bernard TAUZIA  
*Vice-Président  
Nutrition Animale et  
Volailles*

## LES ADMINISTRATEURS

Conseil d'Administration : 20 administrateurs élus par les délégués de section en Assemblée Générale (renouvellement par tiers sortant) et 2 administrateurs stagiaires. Les administrateurs se réunissent tous les mois en moyenne.



Jean-Luc  
BLANC-SIMON



Guillaume  
CLAVERIE



Jacques  
DUFAU



Jean-Marc  
DURROUX



Jean-Claude  
FRANCHETTO



Isabelle  
HARGOUS



Guillaume  
HOURCADE



Benoît  
LABORDE



Jean-Pierre  
LAHILLADE



Pierre  
LASSALLE

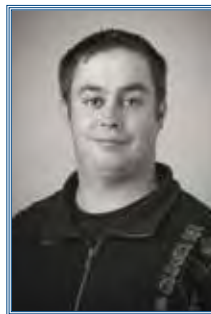


Véronique  
PHILIP

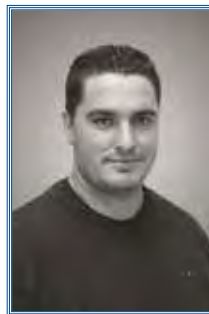


Bruno  
SCHRIJVERS

### Administrateurs stagiaires



Jean-Rémi  
DATCHARRY



Michaël  
DOLET-FAYET

## LE COMITÉ DE DIRECTION

La Direction Générale propose une stratégie de développement de la Coopérative au Conseil d'Administration qui la valide. L'équipe dirigeante la met en œuvre en étroite collaboration avec le Bureau et le Conseil d'Administration.





Philippe CARRÉ  
Directeur Général Groupe

## Directeurs Métiers



Régis FOURNIER  
Directeur Maisadour Semences  
& Directeur Développement  
International



Michel MONTET  
Directeur  
Productions Végétales/  
Développement Durable/  
Qualité



Jean-Louis ZWICK  
Directeur  
Productions Animales/  
Nutrition Animale /  
Accoupage



Dominique DUPRAT  
Directeur Général  
Delpéyrat



Paul LE BARS  
Directeur Général  
Fermiers du Sud-Ouest



Franck CHÂTEAU  
Directeur  
Jardinerie & Motoculture

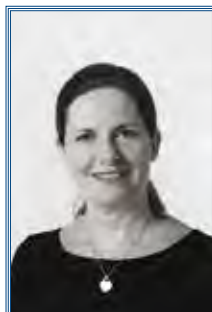
## Directeurs fonctions supports



Stéphane GAUTIER  
Directeur Administratif  
& Financier Groupe



Jean-Luc LEVEQUE  
Directeur des Ressources  
Humaines Groupe



Nadia ISAMBERT  
Directrice Communication,  
Prospective et Innovation  
Groupe



Olivier CAIL  
Directeur des Systèmes  
d'Information et  
de la Transformation



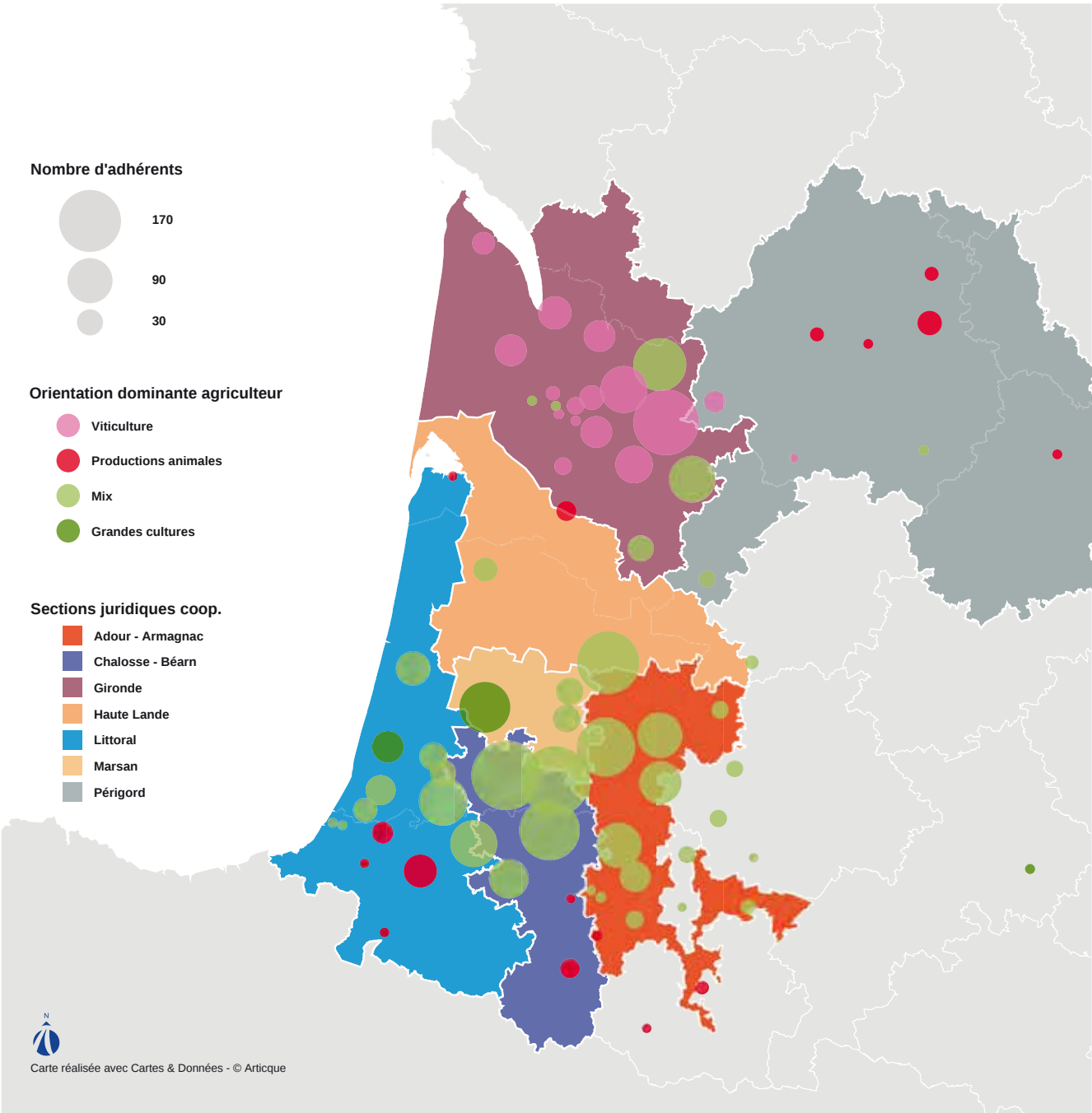
Mathieu BONNAFOUS  
Directeur des  
Opérations Groupe

# ÊTRE ADHÉRENT MAÏSADOUR

**Maïsadour réunit près de 5 000 adhérents dans le Sud-Ouest de la France.  
Avec eux, la coopérative entretient des liens de proximité sur l'ensemble  
de son territoire.**



# CARTE DES ADHÉRENTS PAR SECTEUR GÉOGRAPHIQUE



A wide-angle photograph of a vast cornfield. The corn plants are in the foreground and middle ground, showing green leaves and some yellowing tassels. The field stretches towards a distant treeline under a bright, hazy sky, suggesting a sunrise or sunset. The text is overlaid on the upper left portion of the image.

# **NOTRE FEUILLE DE ROUTE : MAÏSADOUR 2026**



“

**Développer la coopérative en  
confiance face aux grands défis  
agricoles et sociétaux**

”

# MAÏSADOUR 2026

**Le maître mot de notre coopérative est le collectif !** Certains diraient que c'est un terme d'identité territoriale tant il est ancré dans les gènes du Sud-Ouest. La force de notre coopérative s'est illustrée par la mobilisation de tous, collaborateurs et adhérents, lorsque Maïsadour a dû surmonter les événements difficiles de ces dernières années et repartir dans une dynamique positive. A présent nous abordons l'avenir de façon plus confiante après avoir mis en place des dispositifs de gestion du risque et clôturé pour la 2<sup>e</sup> année consécutive l'exercice 2017-2018 avec un résultat positif.

C'est dans ce contexte de performance collective que le Conseil d'Administration et les cadres dirigeants ont souhaité ouvrir un nouveau chapitre de développement pour le groupe : la feuille de route « Maïsadour 2026 ». Ce plan stratégique, présenté lors de la dernière assemblée, en décembre 2017, vise à se développer en confiance face aux grands défis agricoles et sociétaux.

## NOUS L'AVONS BÂTI AUTOUR DE 4 PILIERS :

### 1. L'adhérent au cœur de notre stratégie

en valorisant en priorité ses productions, en renforçant les filières d'excellence, en améliorant l'offre de services et en l'aidant à s'adapter aux nouveaux défis et attentes sociétales

### 2. S'adapter aux nouvelles attentes des consommateurs

avec toujours plus de transparence et de qualité, en amplifiant les labels et signes de qualité, en développant le numérique et les nouveaux circuits de distribution

### 3. L'international « choisi », un relais de croissance

le monde est vaste et nous devons choisir les marchés sur lesquels nous pouvons gagner durablement et bénéfiques pour nos adhérents

### 4. Culture et organisation

adapter en interne la culture et l'organisation du groupe, en continuant le programme « Sécurité d'abord », en attirant et développant les talents, en renforçant la culture de la performance.

Le déploiement de cette feuille de route s'appuie sur 10 programmes, tous sponsorisés par des membres du Comité de Direction. Des collaborateurs des différents métiers du groupe composent les groupes de travail, favorisant ainsi la transversalité au sein de Maïsadour.

Nous avons les clés pour développer ensemble une agriculture éco-responsable et compétitive qui créera de la valeur pour nos filières et nos territoires.



# L'ADHÉRENT AU CŒUR DE NOTRE STRATÉGIE





“

**Une nouvelle proximité avec  
nos adhérents pour une  
nouvelle performance**

”

# L'ADHÉRENT AU CŒUR DE NOTRE STRATEGIE

**Maïsadour développe la relation avec ses adhérents à tous les niveaux : des conseillers techniques vont à leur rencontre pour les écouter et prendre en compte les besoins de leurs exploitations. Ils leur proposent également des outils aujourd'hui disponibles via la plateforme extranet e-ma. Ces outils innovants, conçus spécifiquement pour les adhérents et leurs métiers, leur permettent d'optimiser leur travail et de simplifier certaines étapes ou méthodes. Le conseiller est le lien direct entre l'adhérent et la coopérative.**

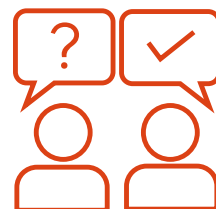




**Agriculture  
Performante  
et Durable**



**Outil d'aide à la décision  
et services en ligne via  
e-ma**



**Conseiller**  
(productions végétales et  
productions animales)

**ADHÉRENT**



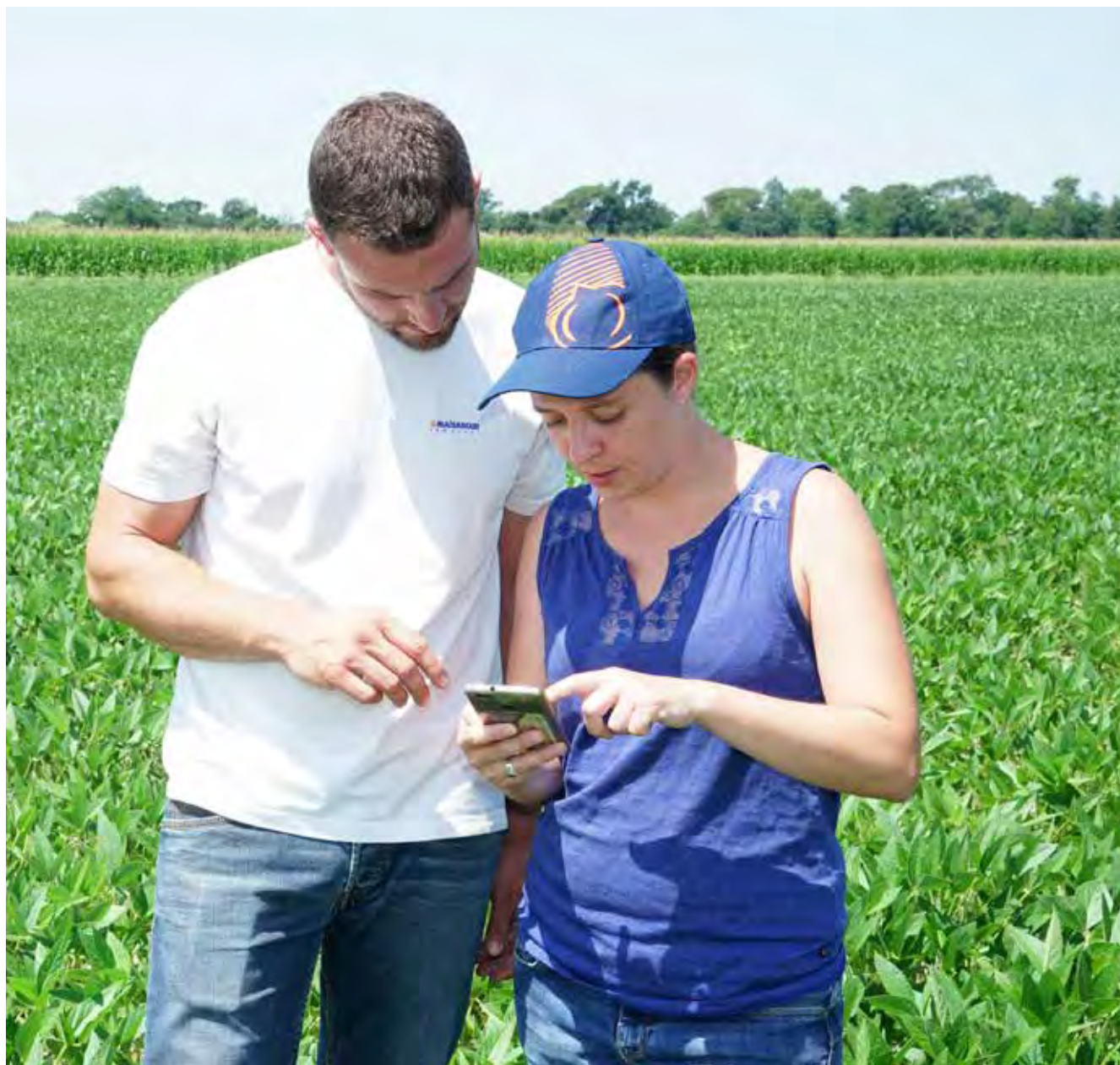
**Pôle Végétal**



**Pôle Animal**

# SERVICES AUX ADHÉRENTS

**Le conseiller établit un lien direct entre l'adhérent et la coopérative.  
Il se déplace sur le terrain et crée un partenariat de confiance avec les agriculteurs.  
Il présente également les nouveaux outils ou produits mis à la disposition des  
adhérents pour faciliter et optimiser leur activité et les méthodes de travail.**



## CONSEILLER

### Pour un conseil à l'adhérent plus pertinent

La nouvelle organisation de nos réseaux de conseillers vise à répondre aux attentes des adhérents en terme d'offres commerciales (céréales, agrofourniture et nutrition animale), de conseils (techniques, agronomiques, commerciaux...), d'accompagnement de projets, de développement de nouveaux services avec une notion de proximité qui intègre tous les nouveaux canaux de communication (extranet, email, SMS, téléphone...).

L'objectif est de renforcer le conseil délivré aux agriculteurs grâce au soutien de spécialistes (expert céréales, conseiller agro-services, technicien productions animales) venant appuyer les conseillers qui restent responsables de leur secteur.

## E-MA : L'EXTRANET DES ADHÉRENTS DE MAÏSADOUR

### e-ma l'extranet adhérents, un maillon-clé de la relation adhérents - coopérative

En pleine transformation digitale, les extranets e-ma (pour la coopérative) et Infolia (pour Agralia) sont désormais au cœur de la relation agriculteur. Le numérique ne remplace pas la relation humaine : la clé de succès des OAD (outils d'aide à la décision) et services proposés par Maisadour, jusqu'à la commande en ligne (aliments...), repose sur un accompagnement complet via les conseillers.



## SERVICES AUX ADHÉRENTS/E-MA

Grâce à l'extranet e-ma, les adhérents de Maisadour ont accès à plusieurs services en ligne et OAD.



## OAD et services en ligne

|                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    | <p>Nouvel outil de pilotage et traçabilité des exploitations. L'agriculteur reçoit, via Digi'farm, les préconisations de son conseiller grandes cultures et de techniciens spécialisés en Semences, Légumes ou Bio.</p>                                                                                                                                                                                                                  |
|    | <p>TempoSemis permet de semer dans les meilleures conditions les variétés de maïs grain, waxy et fourrage grâce à une carte dynamique et interactive, accessible via l'extranet. L'utilisateur choisit le point météo qui lui semble le plus proche parmi 45 points et 3 types de sol par point. La sélection d'une situation donne accès à 5 indicateurs agro-climatiques pertinents pour le semis.</p>                                 |
|    | <p>L'agro-expertise Irré-LIS améliore l'efficacité de l'irrigation et permet une meilleure connaissance agronomique des sols (RFU). Irré-LIS est paramétré pour le maïs grain, le maïs doux et le maïs-semences.</p>                                                                                                                                                                                                                     |
|  | <p>be Api fertilité et be Api potentiel permettent une meilleure connaissance intra parcellaire de la fertilité et du potentiel et l'optimisation des intrants au plus juste.</p>                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <p><b>BIEN CHOISIR MON<br/>COUVERT VÉGÉTAL</b></p>                                  | <p>Cet OAD fournit une liste de couverts végétaux (en mélange ou en espèce pure) à l'agriculteur en fonction de critères qu'il aura sélectionnés au préalable (réglementaires, agronomiques, période de semis, culture suivante, mode de destruction). Pour chaque proposition, des caractéristiques agronomiques pointues sont données (comme le C/N, la restitution NPK en U/ha par le couvert, la quantité de biomasse produite).</p> |
|  | <p>Service de vente en ligne des céréales : cette solution de contractualisation permet de proposer des offres d'achat ciblées, réactives et indexées en temps réel sur le marché. L'agriculteur peut se positionner en temps réel et l'OS reçoit une mise à disposition de cette quantité contractualisée en instantané.</p>                                                                                                            |

# SERVICES AUX ADHÉRENTS/E-MA

## DES NOUVEAUTÉS

L'exercice a été marqué par le lancement de la vente en ligne des céréales avec la solution « e-market » (Céréalia pour Agralia). En 4 mois d'utilisation, ce sont 2 500 contrats pour 240 000 t qui ont été engagés en ligne, signant ainsi un vrai succès et la réponse à une attente de beaucoup d'adhérents.



Exemple d'écran e-market

© Étude Agrinautes 2017 réalisée par BVA pour Terre-net Média et Hyltel



**e-ma est directement accessible sur [www.maisadour.com](http://www.maisadour.com) et Infolia sur [www.agralia.fr](http://www.agralia.fr).**



## BE API POUR LA MODULATION INTRA PARCELLAIRE

Maisadour a adopté l'offre be Api développée par l'Union Invivo car elle constitue une solution à la problématique de l'amélioration des efficacités agronomique et écologique de l'agriculture. La plupart des parcelles agricoles étant hétérogènes par nature, l'Agriculture de Précision consiste à moduler les interventions culturales et les doses d'intrants en fonction des zones d'hétérogénéité diagnostiquées.

La première étape consiste à caractériser cette hétérogénéité pour pouvoir l'atténuer progressivement ou s'y adapter pour exprimer tout le potentiel des sols en modulant les interventions culturales et les doses d'intrants.

L'offre be Api comporte 2 composantes :

- **Le zonage du potentiel du sol.**

Le potentiel est mesuré par l'évaluation de la conductivité électromagnétique et est traduit sur une carte qui délimite précisément les différentes zones. Des fosses pédologiques sont ouvertes en fonction des zones de conductivité et de la connaissance qu'a l'agriculteur de sa parcelle.

Il est ainsi possible de définir des objectifs de rendement adaptés à chaque zone et de moduler les interventions en fonction du type de sol et/ou de l'objectif de rendement (dose de semis, fertilisation azotée, protection fongicide...).

- **Le zonage de l'état de fertilité du sol**

L'historique d'assemblage des parcelles actuelles est reconstitué par l'analyse de séries chronologiques de photographies aériennes prises tous les 5 ans depuis les années 1950. Des prélèvements d'échantillons de terre localisés sont analysés pour caractériser précisément le niveau de fertilité de chaque zone préalablement délimitée.

En conséquence, il est possible d'identifier les zones où des économies de fertilisants sont à réaliser et/ou d'améliorer les rendements par correction des éventuelles carences.

La mise en place de ces services a débuté à l'automne 2017 sur deux exploitations pilotes. Un groupe de travail a été constitué avec l'ensemble des services du groupe œuvrant dans les productions végétales de grandes cultures, céréalières et spécialisées, afin de coordonner le développement.



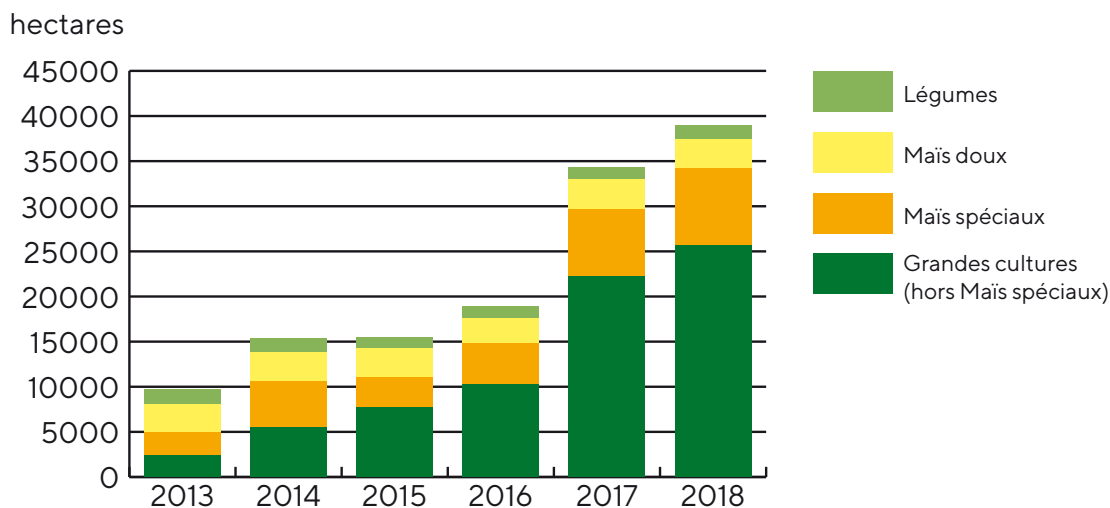
## SERVICES AUX ADHÉRENTS / ASSURANCE

Le premier semestre de l'année 2018 a été marqué par une climatologie défavorable avec une sinistralité importante. A fin juillet, plus de 50 % des surfaces assurées ont fait l'objet d'une déclaration de sinistre, chiffre extrêmement élevé qui traduit toutes les difficultés rencontrées sur notre territoire.

### Assurance récolte : l'offre Groupe Multirisques Climatique se développe

Depuis la création d'un groupe de travail dédié à l'assurance agricole en 2016, la surface agricole assurée dans le cadre du contrat groupe Maisadour est passée de 24 000 ha à 46 000 ha en 2018.

#### EVOLUTION DES SURFACES ASSURÉES EN GRANDES CULTURES



46 000  
ha

de cultures dont  
Grandes Cultures et Semences

x2

surfaces assurées  
entre 2016 et 2018

### LES NOUVEAUTÉS 2017-2018 :

Les productions végétales biologiques ont été intégrées au dispositif assurantiel avec l'engagement de Groupama de prendre en compte les particularités techniques liées à ce mode de production dans leurs expertises.

L'offre assurantielle négociée auprès de Groupama par le groupe Maisadour s'est élargie au domaine de la viticulture. Dès sa première année de lancement, les offres proposées ont trouvé leur public.

D'autre part, le test lancé en 2017 d'un produit innovant couvrant l'interaction du risque climatique et du risque prix se poursuit. Les conclusions de ce test permettront de mesurer l'intérêt de ce produit puis de valider ou non sa vulgarisation dès l'année prochaine au sein de notre groupe.



### OBSERVATOIRE ÉCONOMIQUE DES EXPLOITATIONS



#### **Le service économique des exploitations débute l'analyse des charges fixes**

Accessible aux producteurs depuis 2014, ce service a pour objectif le calcul des charges opérationnelles et l'analyse des marges brutes par culture sur un échantillon de producteurs volontaires. L'Observatoire Économique a poursuivi son développement en 2017 avec un panel de 223 producteurs qui ont contribué en donnant les résultats technico-économiques de leurs productions végétales.

Pour les producteurs, cela permet de connaître rapidement après récolte les forces et faiblesses de chacune de leurs productions végétales et de pouvoir comparer leurs performances à celles d'un panel représentatif de producteurs de la même zone de production. Pour le groupe Maïsadour, cette étude permet de mieux appréhender les spécificités technico-économiques des différentes productions végétales.

La présentation collective des résultats s'est déroulée

au mois de février. À l'issue de la réunion, chaque participant s'est vu remettre son dossier individuel comportant une comparaison détaillée de ses performances technico-économiques à celles du groupe de producteurs étudié. Ce rendez-vous a aussi été l'occasion de présenter deux leviers d'actions sur la performance des entreprises agricoles, l'agriculture de précision et e-market l'outil de commercialisation des céréales en ligne.

En 2017 a été réalisée une première approche du calcul des charges fixes auprès de 23 producteurs intéressés. Ce travail leur permet de connaître le coût complet de production de leurs céréales et d'aborder la notion de seuil de rentabilité.

En 2018, l'objectif sera d'étoffer ce panel de manière à pouvoir initier des comparaisons plus fines sur des exploitations aux profils similaires. De plus, trois nouvelles cultures : le blé tendre, le colza et le maïs biologique non irrigué vont venir compléter le panel des grandes cultures étudiées.

# AGRICULTURE PERFORMANTE ET DURABLE

**Depuis 2011, le service agronomique du Groupe Coopératif Maïsadour a mis en place plusieurs axes d'expérimentation dans l'objectif d'améliorer la durabilité des exploitations agricoles.**

**Le service agronomique de Maïsadour travaille avec un réseau d'agriculteurs qui ont développé des savoir-faire souvent simples et pragmatiques, qui tendent vers une agriculture à taille humaine, liée au sol, économe en intrants comme en moyens de production.**





## Faire évoluer les pratiques grâce aux agrosites de Maïsadour

Le service agronomique a étudié le croisement des facteurs travail du sol (labour/TCS / Strip till) avec les systèmes de culture :

- Monoculture maïs tardif
- Monoculture demi tardif avec des inter-cultures semées à l'optimum
- Rotation de 5 ans
- L'amélioration de l'auto-fertilité s'exerce principalement sur la fertilité physique et biologique

Les résultats obtenus depuis 6 ans, délai minimum pour stabiliser un système de production, nous prouvent une nette amélioration de la fertilité physique tant en structure, en stabilité structurale qu'en volume racinaire. Nous constatons également en pluriannuel un atout significatif sur le contrôle de l'enherbement et une fourniture azote entraînant une économie potentielle des intrants azotés de 20 à 30 unités selon associations d'espèces.

Les résultats économiques pluriannuels des 3 systèmes de culture sont très proches en système non irrigué. En système irrigué, la monoculture maïs tardive garde un léger avantage rendement de 4-5 quintaux en moyenne, à relativiser économiquement d'une part, avec les coûts de séchage supérieurs (+ 4 points en moyenne) et techniquement d'autre part, avec la tardivité des récoltes générant des risques de dégradation de la structure des sols et de diminution de la qualité de récolte par le risque foreur et mycotoxine.

Le travail du sol en bande « strip till » progresse toujours en rendement sur alluvions et limon et lorsqu'il est couplé à un système maïs avec inter-culture il améliore la résilience du système (stabilité structurale, élimination de la battance, vents de sables et érosion).

## Nouveaux programmes d'expérimentation

Le premier programme d'expérimentation lancé en 2011 s'achève. Ainsi 2018 a été une année de transition pour repartir sur de nouvelles thématiques, tout en conservant le bénéfice de l'ancienneté des sites. Nous repartons avec un nouveau programme d'expérimentation 2019-23 et de nouveaux axes de méthodes culturales de précision.

Pour répondre aux nouvelles attentes, d'autres sites viennent compléter ce réseau et porter à 8 le nombre de sites :

- un agrosite irrigation, dédié à l'étude de l'efficacité de l'irrigation (travaux réalisés dans le cadre du projet « hydronome » mené en partenariat avec l'Agence de l'Eau)
- un agrosite-Bio dédié à l'agriculture biologique
- un site « Visiocrops » visant à identifier la capacité du territoire à produire des nouvelles cultures

## Farm'évolution, un nouvel outil pour évaluer la durabilité

La création de la branche innovation service au sein du service agronomique a entraîné la création d'un nouveau service pour nos adhérents visant une amélioration de la durabilité de leurs exploitations.

Farm-Evolution permet ainsi à chaque agriculteur d'évaluer la durabilité de son exploitation sur les 3 volets du développement durable (économique, environnemental et sociétal). Cette démarche vise à identifier les axes de progrès pouvant être planifiés sur l'exploitation puis de mettre en place les actions adéquates de conseils, formations, services, investissement.

Tous nos services (Irrélis, Tempo Semis...) se veulent pédagogiques pour que nos agriculteurs progressent individuellement, à leur rythme, et améliorent la durabilité et la pérennité de leur entreprise.

# AGRICULTURE PERFORMANTE ET DURABLE



## La maîtrise de l'impact environnemental

Le 3<sup>e</sup> volet où notre montée en compétence a été nécessaire est la maîtrise de l'impact environnemental de nos productions sur le milieu et plus particulièrement l'eau. Connaître les mécanismes de transferts des fertilisants et polluants vers les eaux de surfaces, identifier clairement les différents risques a été primordial pour mieux étudier les leviers possibles. Notre investissement dans les bassins sensibles de notre département permet de comprendre, de quantifier les transferts et d'étudier l'efficacité des leviers agronomiques. Nos expérimentations sur le travail du sol nous ont permis d'identifier les pratiques les moins sensibles au ruissèlement et à l'érosion.

Tester l'acceptabilité et la faisabilité de ces derniers par nos groupes de travail dans les bassins d'Orist, Doazit et demain Pujo, est primordial pour l'élaboration de nos futurs plans d'actions.



## La pédagogie pour mieux appréhender demain

Le volet pédagogique est également essentiel dans le plan de progrès environnemental mené par la coopérative. Aussi, 2 sites en cours de finalisation ont été dédiés à ce volet : Agrobassin Doazit et Agrovision Saint-Lon-Les-Mines. Ces sites à vocation pédagogique mettent en évidence et en relation l'impact des pratiques agricoles sur le milieu et les leviers accessibles aux agriculteurs pour les limiter, voire les annuler. Ces sites, permettant de visualiser, expliquer et comprendre sont tournés dans un premier temps vers nos conseillers et agriculteurs. Les étudiants, collectivités locales et politiques le seront dans un second temps.



## Créer des références sur des systèmes de culture innovants

2011 – 2018 : Les agrosites, parcelles de références livrent leurs résultats...

Les systèmes intégrant une couverture végétale (base légumineuses) en hiver semé avec un hybride maïs demi-tardif (indice 480) permettent de réduire la fertilisation azotée de 20 à 30 unités par rapport à un sol nu mulché avec un hybride tardif (indice 560). On maintient le niveau de rendement à 4-5 q/ha d'écart maximum avec une humidité à la récolte inférieure de 3 à 4 points en moyenne.

Les Strip-Till\* commencent à être équivalents voire plus performants que les autres modalités de travail du sol (Labour et TCS\*\* profond), avec même une meilleure performance du Strip-Till à Souprosse en 2017 et 2018 et sur Saint-Cricq-Chalosse en 2018.

La rotation de culture montre des résultats décevants en système irrigué mais plus intéressants en non-irrigué sans toutefois améliorer les marges brutes. On remarque cependant une plus forte variabilité des résultats des cultures d'hiver.

Des expérimentations prometteuses sont en cours sur le semis-direct et sur les écartements de semis en dispositif 40 cm. L'analyse de la fertilité chimique, physique et biologique découlant des couverts végétaux et des effluents d'élevage est aussi un point que nous développerons sur les prochaines années.

\*Travail du sol uniquement sur la ligne de semis

\*\*Techniques culturales simplifiées

**Les adhérents de Maisadour peuvent suivre l'actualité des travaux et expérimentations du service agronomique via e-ma.**



Maisadour est très engagé avec l'agence de protection de l'eau, pour améliorer l'utilisation de l'eau par nos producteurs grâce à des outils qui permettent un suivi quotidien de la consommation en eau avec détection des fuites.



# PÔLE AGRICOLE

€ **696** MILLIONS  
D'EUROS DE CA



**2 354**  
SALARIÉS\*



**109**  
SITES

\*SALARIÉS : salariés en Equivalent Temps Plein

## PÔLE VÉGÉTAL

€  
**421** MILLIONS  
D'EUROS DE CA



**1 652**  
SALARIÉS\*

## PÔLE ANIMAL

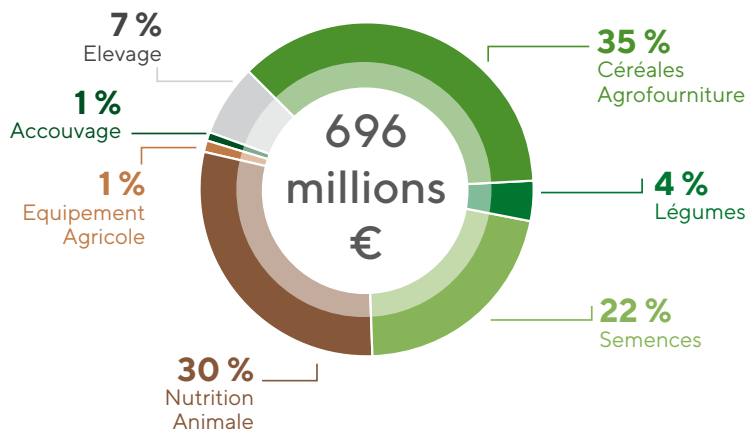
€  
**275** MILLIONS  
D'EUROS DE CA



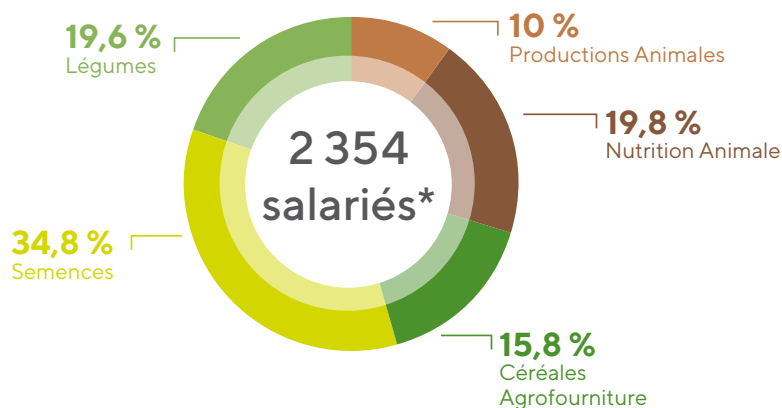
**702**  
SALARIÉS\*

# CHIFFRES CLÉS

## CHIFFRE D'AFFAIRES PÔLE AGRICOLE



## RÉPARTITION DES EFFECTIFS PÔLE AGRICOLE



**masseeds**  
UNITED TO GROW

**ELEVAGE SERVICE**

SUD-OUEST  
**aliment**

**EVIALIS**

C'SON  
**BiO**

**DESTRIER**  
Nourrir sa Passion

**Vivallure**  
le plaisir d'élever son animal

L'INSTINCT  
SAUVAGE

**Sauvag'in**

## SEMENCES / MAS SEEDS

### FAITS MARQUANTS :

- Progression de 20 % du résultat opérationnel
- Lancement de la nouvelle marque MAS Seeds, renforçant le positionnement stratégique de la société
- Ouverture d'une nouvelle station de R&D en Ukraine, près de Kiev
- Création d'un nouveau département dédié aux nouveaux marchés pour accélérer le développement hors Europe (Maroc et Moyen-Orient, Chine et Afrique notamment) et lancement d'un programme de recherche maïs tropical
- Baisse des stocks de plus de 30 %, permettant une relance du plan et des surfaces de production en 2018
- Marché et ventes maïs en légère baisse de 2 %, la part de marché maïs reste stable
- Progression du chiffre d'affaires tournesol de 5 %
- Progression de 30 % des ventes de couverts végétaux et de mélanges fourragers



## **Bons résultats semences 2017-2018, dans un contexte agricole européen toujours assez difficile**

En 2017-2018, les surfaces de maïs ont poursuivi légèrement leur baisse en Europe de l'Ouest, mais également en Russie. Globalement la baisse est de 1,5 % en maïs. Dans ce contexte les ventes maïs ont suivi la tendance du marché et légèrement baissé. En oléagineux, la situation est meilleure, avec une hausse du marché de 2 %. Sur ces segments, le chiffre d'affaires MAS Seeds progresse significativement, de 5 % en tournesol et de 20 % en colza, grâce en particulier au lancement de plusieurs nouvelles variétés. Enfin, en luzerne, autres espèces fourragères et couverts végétaux, la campagne a été très bonne en Italie, ainsi qu'en Russie où des ventes significatives ont été réalisées dès l'ouverture de ce marché suite aux premières inscriptions obtenues début 2018. Aujourd'hui, plus de 2,3 millions d'hectares sont cultivés en Europe avec des variétés MAS Seeds.

In fine, si le chiffre d'affaires global de la société - réparti entre ventes des produits à nos marques, ventes de génétique sous licence et production et services pour d'autres sociétés semencières - n'augmente que de 2 %, le résultat opérationnel progresse de 20 % grâce à une bonne maîtrise des prix de ventes, des charges fixes ainsi qu'au plan mis en place pour baisser significativement les stocks. Ce résultat est également le fruit du bon développement des ventes de notre génétique sous licence en Europe, et du développement commercial sur les autres continents, en Chine et en Afrique notamment.

## **Lancement de la marque MAS Seeds et nouvelle stratégie**

En avril 2018, la branche semences a lancé sa nouvelle marque MAS Seeds. Ce nouveau nom, avec un nouveau logo et une nouvelle signature (« United to grow » = Unis pour grandir, ou pour cultiver) se veut le symbole des valeurs et du positionnement stratégique de l'entreprise. Stratégie d'abord focalisée sur nos 3 métiers (R&D, production, commercialisation de nos semences), nos 3 espèces prioritaires (maïs, tournesol, colza auxquelles s'est ajoutée récemment la luzerne), la prospection de nouveaux marchés (création d'un département dédié), et la structuration de notre offre de produits et solutions sous 2 lignes de business en direction des producteurs de grain (AGROPLUS) et des éleveurs laitiers (NUTRIPLUS). Un travail collaboratif a été mené avec les managers et responsables des différents métiers et des différentes filiales pour affirmer ces valeurs et ce positionnement stratégique de l'entreprise, et détailler le Business Plan 2022 et les plans d'actions pour l'atteindre. Toutes les équipes sont très mobilisées autour de ces nouvelles ambitions de MAS Seeds.

## **Production : baisse importante des stocks, relance du plan de production en 2018, nouveaux investissements**

2,8 millions de sacs de semences de maïs, tournesol et colza ont été fabriqués dans les usines MAS Seeds en 2017-2018. Par ailleurs, l'objectif de baisse significative des stocks a été atteint grâce à un plan de production 2017 optimisé. Le plan de production est ainsi reparti à la hausse en 2018, avec plus de 18 500 ha de production. Si 90 % de ces hectares sont dédiés au maïs, au tournesol et au colza, de nouvelles espèces apparaissent, en fourragères et en céréales. Enfin, des investissements importants ont commencé à être mise en œuvre pour la modernisation des usines, notamment à Haut-Mauco.

### R&D : inauguration d'un nouveau centre de recherche en Ukraine

Investissement également en R&D avec, le 1<sup>er</sup> juin 2018, l'inauguration du nouveau centre de recherche de Boryspil, près de Kiev en Ukraine (également siège de la filiale ukrainienne). Ce centre, en complément des 5 autres centres existants, permettra de développer nos capacités de création de variétés élites, associant des génétiques à fort potentiel de rendement – sélectionnées à l'Ouest – à des génétiques adaptées au stress hydrique et au climat continental de l'Est.

En 2017-18, MAS Seeds a inscrit 48 nouvelles variétés : 22 en maïs, 14 en tournesol, 2 en colza et 10 en luzerne et fourragères.



MAS Seeds participe au projet SUNRISE coordonné par l'INRA. L'objectif est de sélectionner des variétés hybrides de tournesol résistantes à la sécheresse tout en améliorant la production d'huile issue de ces hybrides.



**700**

Collaborateurs dont

**50 %**

à l'international



**350 000**

doses de tournesol et de  
colza vendues à la marque  
Maisadour Semences



**139** Millions d'€

de CA

en hausse de 1,8 % par rapport  
à 2016-2017



**1 100 000**

doses de maïs vendues  
à la marque Maisadour Semences

**15 %**

du CA investi  
dans la recherche



**4**  
Millions d'€

Ventes de génétiques  
sous licence

### Résultats de la collecte

La collecte d'été a été en légère baisse par rapport à 2016 avec 28 000 tonnes, mais avec un niveau de qualité correct et des rendements satisfaisants.

La collecte d'automne a connu un « pic » important du 10 au 25 octobre en lien avec les semis précoces et très concentrés dans le temps en toutes zones de production.

En maïs les rendements ont été satisfaisants en zones sableuses et excellents en zones de culture sèche, Sud Adour en particulier, avec une humidité moyenne très basse (23,8 %) et une qualité amidonnière excellente. Si l'augmentation des prix de l'énergie gaz a nécessité une augmentation du tarif séchage de 7,5 % en période de pleine collecte, des remises en début de période ont concerné 40 % environ de la collecte et fortement tamponné cette hausse. Ce tarif de séchage progressif a participé à cette campagne de récolte active et favorable à la qualité du grain et aux pratiques agronomiques de sauvegarde des sols.

Le soja a montré son potentiel, contrairement à l'année précédente très sèche, tandis que le tournesol a montré toutes ses limites.

En maïs, pour la récolte 2017 les apports en contrats Prévi+ (prix d'acompte avec engagement précoce) ont représenté 40 % des achats avec un prix complet de 140 €/t pour un engagement précoce primé de 8 €/t, un acompte à la livraison de 115 €/t, un premier complément de prix de 10€/t versé en janvier et un deuxième de 7 €/t en fin d'exercice.



# PÔLE VÉGÉTAL / CÉRÉALES

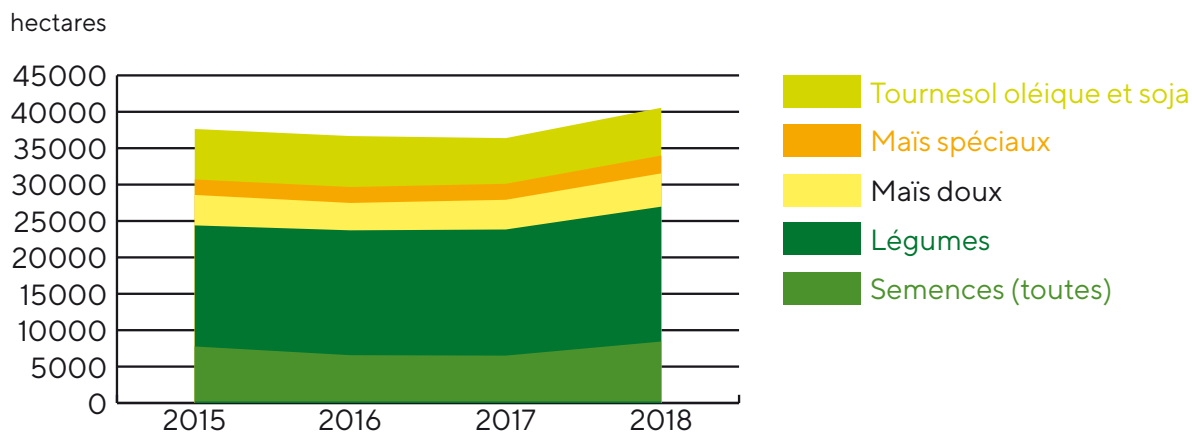
## Commercialisation

### Cultures contractuelles et revenu des producteurs

Maisadour recherche constamment les opportunités de contribuer à un niveau de vie satisfaisant pour les agriculteurs. Si en céréales, c'est le marché mondial qui détermine directement le niveau des prix des productions, la coopérative s'emploie à trouver des marchés où une amélioration de la rémunération du producteur est possible grâce à ses démarches qualité et à ses relations avec ses clients industriels. Sur ces marchés, l'impact du prix de la matière première sur le prix du produit alimentaire au consommateur est souvent faible.

Pour répondre à ces débouchés spécifiques requérant des qualités précises, la coopérative organise la production en réalisant des contrats de production avec les agriculteurs sur des surfaces préalablement définies (surfaces, cahier des charges de production, critères de qualité demandé). L'ensemble de ces productions végétales contractuelles représentent en 2018 environ 33 % des surfaces exploitées en grandes cultures par les adhérents et leur contribution au revenu agricole est clairement significative.

### PRODUCTIONS CONTRACTUELLES EN HA



Sur les marchés des céréales où les prix dépendent directement du marché mondial, la coopérative ne peut stabiliser le prix à elle seule mais elle propose des stratégies de commercialisation qui permettent de lisser le prix sur une campagne, les agriculteurs adhérents choisissant les stratégies qu'ils souhaitent.

# MAÏS SPÉCIAUX

### Waxipro : un cahier des charges exigeant

La production de maïs waxipro présente de nombreuses analogies avec celle du maïs doux. Destiné exclusivement à l'alimentation humaine, ce maïs nécessite la mise en place d'un cahier des charges de production exigeant et d'une programmation serrée des récoltes. Dans le but de pérenniser cette production chez nos adhérents, notre client INGREDION a accepté la construction d'une rémunération spécifique du maïs waxipro.

Au cours de l'exercice 2017-2018, la Commission technique maïs doux est devenue la Commission technique « Maïs Spéciaux ».

Au cours de sa première année d'existence, la commission des producteurs de maïs spéciaux a notamment validé la mise en place d'une caisse de compensation en vue de sécuriser les producteurs vis-à-vis de risques non couverts par l'assurance multirisques climatiques.

En maïs waxipro, le programme de production 2017 était de 1 600 ha. Les semis se sont déroulés dans de bonnes conditions permettant une levée de bonne qualité. Le cycle cultural a été impacté par les conditions climatiques venteuses du mois de juin. Malgré tout, le rendement moyen de l'année, issu de rendements variables selon les zones de production est en phase avec le potentiel de production.

### Maïs doux : objectif atteint malgré les aléas climatiques

En maïs doux, l'année a été marquée par des épisodes de gel fin avril et de vents en juin ayant un impact sur les maïs précoces. La fin des semis début juillet a été perturbée par des épisodes pluvieux même si cette eau fut bénéfique pour les cultures en place. Au mois d'août, les amplitudes thermiques importantes ont généré des écarts de rendement en pleine saison. Malgré un rendement moyen en légère baisse de 1 %, l'augmentation des surfaces récoltées de 10 % a entraîné une augmentation de 9 % du tonnage collecté.

### Maïs waxy

L'impact de la série d'années climatiques exceptionnelles depuis 2013 a enfin été effacé et les stocks de report sont revenus à des niveaux normaux. La mise en culture de surfaces a pu redémarrer, dans un contexte de compétition active entre bassins de production sur un marché où les besoins des industriels sont en augmentation constante mais faible. Nous avons pu valoriser le dialogue et le partenariat entretenu depuis plusieurs années avec les clients, notamment avec Cargill et Ingredion avec qui nous avons mis en place une filière de production prenant en compte des critères de durabilité (programme « 3S » en waxy, S.A.I. en waxipro).



### Légumes d'industrie

Les programmes de production 2017 ont été globalement stables, + 4 % en pois et -5 % en haricots, avec des prix identiques à 2016.

L'année 2017 a été globalement favorable aux cultures de plein champ.

En pois, l'objectif initial de surface de 821 ha dont 69 ha en bio a été implanté. Les récoltes se sont faites assez tôt, du 18/05 au 19/06 avec de bons rendements, 116 % de l'objectif, même si le gel de fin avril a eu un impact sur le rendement des premières parcelles semées.

Au niveau des haricots, le bilan de l'année est plus mitigé. L'objectif initial de surface a été dépassé de 3 % à 1094 ha mais les rendements ont été limités avec une production de 3 % inférieure à l'objectif.

Pour 2018, les prix des pois et haricots n'ont pas évolué. Par rapport à 2017, le programme de production 2018 de pois a augmenté de 14 %, alors qu'il s'est maintenu en haricots.



### Asperges blanches et vertes

#### Légumes frais : asperges blanches et vertes

Cette année, 29 producteurs ont assuré la production de 1710 tonnes d'asperges blanches cultivées sous l'IGP « Asperges des sables des Landes », en phase avec l'objectif de production initial, malgré une forte hétérogénéité de résultats entre les producteurs.

La campagne de production 2018 a été impactée par une météo défavorable avec de très forts cumuls de pluies sur le début d'année. Les premières récoltes ont débuté début mars avec de timides volumes sur les parcelles ayant été buttées tôt et avec des méthodes de forçage tels que les mini-tunnels. Le marché de Pâques qui était au 1<sup>er</sup> avril n'a donc pu être totalement approvisionné. Par contre à mi-avril la brusque inversion des conditions météorologiques a entraîné un réveil dynamique de l'ensemble des aspergeraies et la récolte d'importants tonnages. 30 % du volume final ont été collectés sur les deux semaines 16 et 17.

L'Europe du nord ayant bénéficié de conditions météo favorables tout au long du printemps, les prix du marché se sont effondrés et le marché est resté compliqué sur toute la fin de saison.

Au final les prix de 2018 sont proches de la moyenne de prix de ces 5 dernières années.

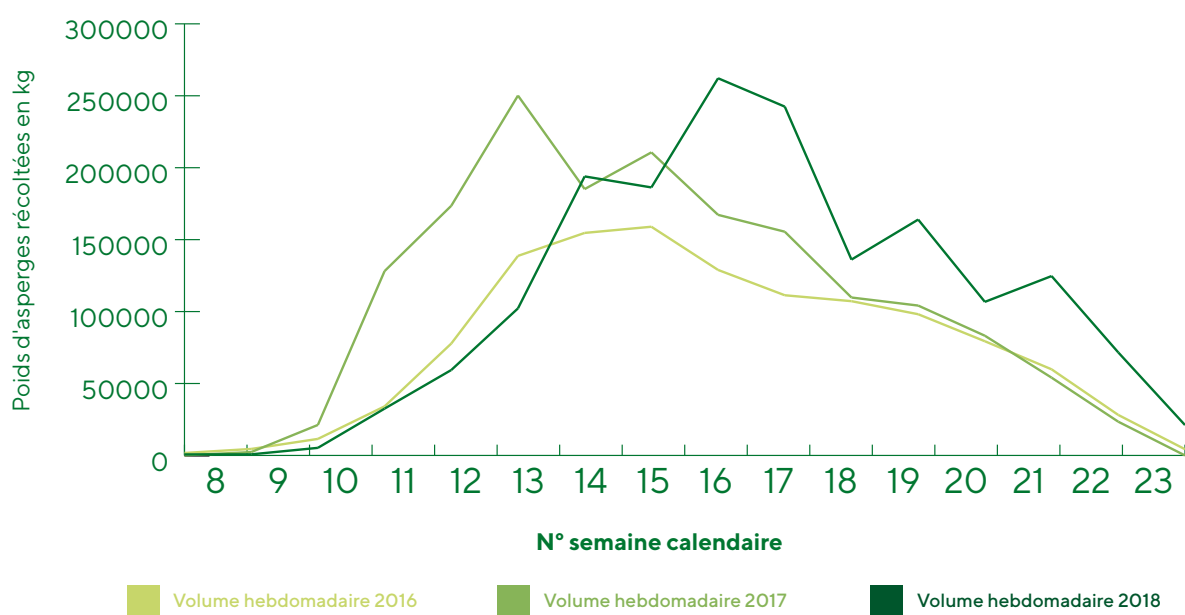
La production d'asperges vertes poursuit sa courbe de progression calée sur les besoins de notre bureau commercial « Primeurs de France ». En 2018, 44 tonnes ont été apportées par 4 producteurs.

Notre démarche de progrès se poursuit pour l'optimisation de cette production et sa sécurisation, de la production au champ à l'expédition.

Pour continuer le développement de la production, l'organisation de la station sera repensée afin de mieux absorber le pic de production habituellement rencontré. En parallèle, au niveau de la production, l'accent sera mis sur l'incitation à la précocité et le travail plus qualitatif au champ. La nouvelle grille de rémunération prendra en compte ces efforts supplémentaires.

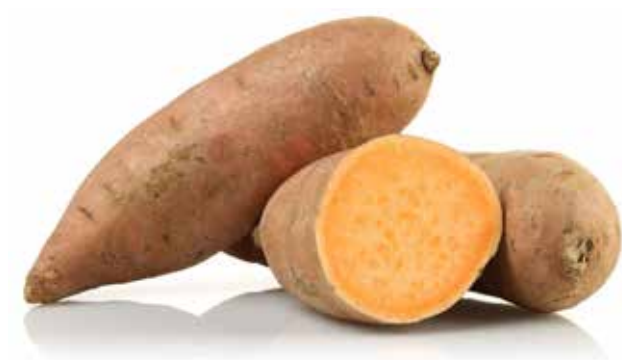


### SUIVI DES APPORTS HEBDOMADAIRES DE 2016 À 2018



# NOUVELLES CULTURES

Une des ambitions du groupe Maïsadour est de permettre le développement de nouvelles filières de production apportant de la valeur pour les producteurs. De nouvelles opportunités sont donc étudiées au sein du service légumes frais et nouvelles cultures.



C'est ainsi qu'en légumes de plein champ, en partenariat avec l'équipe technique d'Aquitaine Légumes Surgelés, la production de patates douces a été lancée sur une vingtaine d'hectares.

Le programme de développement de plantes aromatiques, élaboré en partenariat avec la société Biolandes, poursuit son développement en termes de surfaces. De nouvelles espèces testées devraient pouvoir être lancées rapidement en production.

Pour l'exercice prochain, grâce à une veille des nouveaux marchés en développement, d'autres expérimentations seront lancées et la construction de nouvelles filières débutée. L'objectif reste de diversifier les productions végétales pour permettre aux adhérents d'améliorer la rentabilité de leurs exploitations.





### Forte progression des surfaces

Appuyée par une très forte demande des consommateurs en alimentation « bio » produite en France, les surfaces suivies en productions C2 et bio atteignent aujourd'hui 5 000 ha.

Cette progression a été anticipée pour que nos adhérents puissent trouver auprès de Maisadour un accompagnement optimum et des opportunités de productions constituant des systèmes de production bio adaptés aux différents secteurs.

Elle est amenée à se poursuivre sur les prochaines années et Maisadour s'emploie à dynamiser cette évolution qui représente une opportunité intéressante pour les adhérents. Avec une augmentation de 30 % par an cumulative, les surfaces totales bio et en conversion (C1 + C2) devraient atteindre 20 000 ha en 2021.



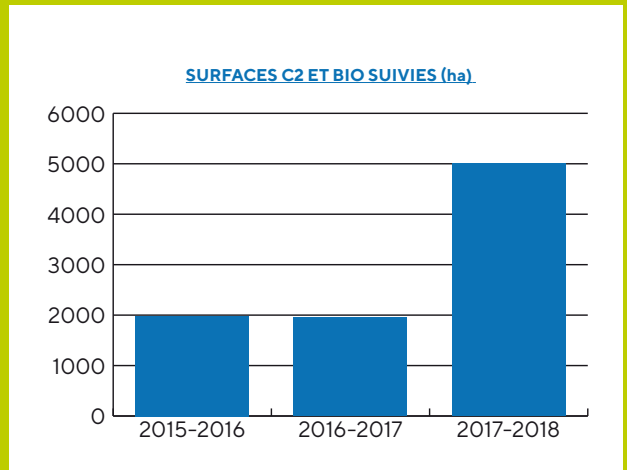
### Une politique contractuelle affirmée

La visibilité en pluriannuel et la bonne gestion des rotations, essentielle en agriculture biologique, sont des facteurs-clé de succès pour l'adhérent.

Un atelier de productions animales peut être nécessaire en situation de cultures sèches pour conforter et stabiliser le revenu d'exploitation.

En sables irrigués, des productions de légumes et/ou maïs doux et/ou semences peuvent être des têtes d'assolement à intercaler avec des céréales pour une rotation équilibrée et agronomiquement favorable.

Le souhait de Maisadour est de consolider ces approches en recherchant des débouchés contractuels qu'apportent l'Union pour les céréales, ses partenaires industriels en légumes d'industrie ou frais, et bien sûr ses filiales de productions animales. Sur des marchés du « bio » en forte tension, la recherche d'une certaine stabilité dans les relations commerciales est pour nous un gage important de pérennité pour les filières et au final pour les revenus des producteurs.



### Profiter des opportunités en s'appuyant sur l'expérience.

En collecte de céréales et appro, nous avons choisi d'adhérer en 2014 à l'Union de coopératives Agri Bio Union, qui rassemble également Arterris, Coop Agri Bio, Euralis, Terres du Sud et Vivadour. Cette Union est à ce jour le leader français des céréales biologiques avec environ 15 % de part de la collecte nationale.

Au-delà de son rôle au niveau de la commercialisation des céréales, l'Union est aussi pour nous un rassemblement de compétences, nos équipes techniques peuvent s'enrichir des expériences d'un réseau de production s'étendant sur le « Grand Sud-Ouest » ce qui est profitable pour nos producteurs et notre gestion de l'activité.

Nos nouveaux producteurs se lançant dans la conversion peuvent aussi s'appuyer sur l'expérience d'adhérents ayant sauté le pas il y a déjà longtemps. C'est ainsi qu'en toute fin d'exercice une réunion tenue chez M. Eric Monge, un de nos plus anciens producteurs bio en Armagnac a été l'occasion de partager des références issues de ses 18 ans de pratique de l'agriculture biologique en céréales et volaille.

# AGROFOURNITURE

### Agrofourniture Grandes Cultures

Si l'entrée en jeu d'Inovitis ne facilite pas la lecture des chiffres en comparatif d'une année sur l'autre, l'élément marquant de la campagne est sans nul doute les conditions climatiques extrêmement difficiles du printemps 2018. Dans ce contexte, nos équipes ont su accompagner nos adhérents et clients pour mettre en place les productions végétales 2018 avec la volonté d'adapter l'offre à chaque contexte particulier d'exploitation et un important travail de suivi de proximité au jour le jour.

En dehors des zones sableuses, semer a été difficile et ensuite suivant les zones, il a fallu gérer des changements de précocité de variétés en maïs, parfois re-semer ou pire, constater la destruction des cultures par du ruissellement, des inondations ou des chutes de grêle.

C'est surtout en fertilisants que l'impact est visible, les volumes vendus sur l'exercice sont en baisse malgré la légère augmentation du prix moyen des engrais. L'épandage d'une partie significative des amendements minéraux calco-magnésiens a été impossible, et les retards de semis ont provoqué un décalage des enfouissements d'engrais azotés en maïs sur le mois de juillet, donc sur l'exercice suivant. Nous avons poursuivi sur l'exercice la démarche de mise en marché précoce des fertilisants azotés (été-automne) et le développement des livraisons directes. Les produits de protection des cultures et les semences ont été principalement distribués par la nouvelle organisation logistique par des plateformes dédiées.

En produits de protection des cultures, la baisse du C.A reflète la baisse du poste herbicides maïs dans des conditions où les désherbages de base ont la plupart du temps montré une bonne efficacité.

En semences, la baisse des volumes s'explique essentiellement par un regain des productions contractuelles de semences, maïs doux et légumes sur le secteur, et principalement en zones à fort potentiel.



## Agrofourniture Vigne : Inovitis acteur incontournable du vignoble Girondin

Notre filiale Inovitis a débuté son activité de distributeur au 1<sup>er</sup> juillet 2017, tout en continuant son activité de prestations de services d'expérimentation en viticulture sous accréditation BPE. Pour ce premier exercice, les objectifs ont été réalisés et le chiffre d'affaires s'établit à 14,1 M€, en hausse de 17 % par rapport à l'activité de l'exercice passé qui était répartie entre Maisadour et Agralia.

Les aléas climatiques ont fortement influencé l'activité, que ce soit pour la conduite des vignes après le gel catastrophique du printemps 2017 ou pour la protection des vignobles dans les conditions chaudes et humides des 6 premiers mois de l'année 2018, extrêmement favorables au développement des maladies fongiques. En lien avec ces aléas, le suivi de l'état sanitaire du vignoble a mobilisé beaucoup d'énergie pour la mise au point et la diffusion de préconisations techniques intégrant des solutions alternatives et des produits de bio-contrôle, voire prenant en compte une démarche « zéro résidus ».

La distribution de produits de protection des cultures affiche une progression de +35 % par rapport à l'exercice précédent à 7,5 M€. Autre ligne de produits majeure, l'agroéquipement poursuit sa progression avec un chiffre d'affaires de 4,8 M€, soit +17 %.

Le très récent déploiement de l'activité de services a connu une très forte croissance. S'appuyant sur des équipes hautement qualifiées et très motivées, cette activité regroupe les services techniques tels que le suivi de l'état sanitaire du vignoble (1500 ha) et l'analyse de résidus, gestion du risque avec l'assurance climatique récolte, et d'accompagnement global comme les audits de mise aux normes, la certification AREA HVE (40 exploitations certifiées, 22 dossiers d'aide à l'investissement AREA-PVE), ou la conversion et la conduite de productions de raisins biologiques.

Inovitis, pleinement intégré dans le milieu viticole girondin est maintenant reconnu comme un intervenant majeur. Dans ce contexte, l'ensemble des équipes comptent amener des solutions innovantes pour accompagner les viticulteurs vers plus de performance.



## PRODUCTIONS ANIMALES : BIOSÉCURITÉ SUR TOUTE LA FILIÈRE

Les épisodes d'Influenza aviaire que nous avons connus lors des deux exercices précédents nous ont imposé une réorganisation complète des systèmes de sécurité sanitaire. Cette décision et la mise en place rapide de process dédiés ont permis de retrouver une croissance en termes de volume et de réenclencher les exportations.



# CHIFFRES CLÉS

La reconquête des volumes perdus dus aux deux crises est toujours d'actualité. Si les marchés d'export et les circuits traditionnels ont retrouvé leurs niveaux historiques, la GMS est toujours en recul.

Le groupe avec ses filiales Excel, Canadour-Coquadour, Palmadour et Provif a produit pour l'exercice 2017-2018 :

2,99 millions

palmpipèdes gras

(+25 %)

**sans toutefois atteindre les volumes  
de référence 2015-2016  
(4 300 000 têtes)**

10,07 millions

volailles label et bio

(+12 %)

2,9 millions

cailles

(+50 %)

605 000

poulets bio

(+20 %)

1,5 million

coquelets

(+11 %)

# PÔLE ANIMAL / PRODUCTIONS ANIMALES : BIOSÉCURITÉ



## La biosécurité : de nouvelles pratiques qui ont fait leurs preuves sur cet exercice

Côté biosécurité, les filières volailles et palmipèdes ont mis en œuvre les dispositifs de biosécurité. Tous ont adopté de nouveaux réflexes de protection et de communication. La gestion des deux crises s'est faite de manière collective : les acteurs, régionaux, nationaux, interprofessions, etc. se sont impliqués de la manière la plus responsable qui soit. Nous sommes dans un écosystème compliqué qui désormais est géré en temps T pour éviter toute propagation de virus. Notre base de données permet de donner l'alerte en cas de problème pour agir immédiatement et approcher le risque zéro de propagation.

### EN ÉLEVAGE...

#### ZONE PUBLIQUE

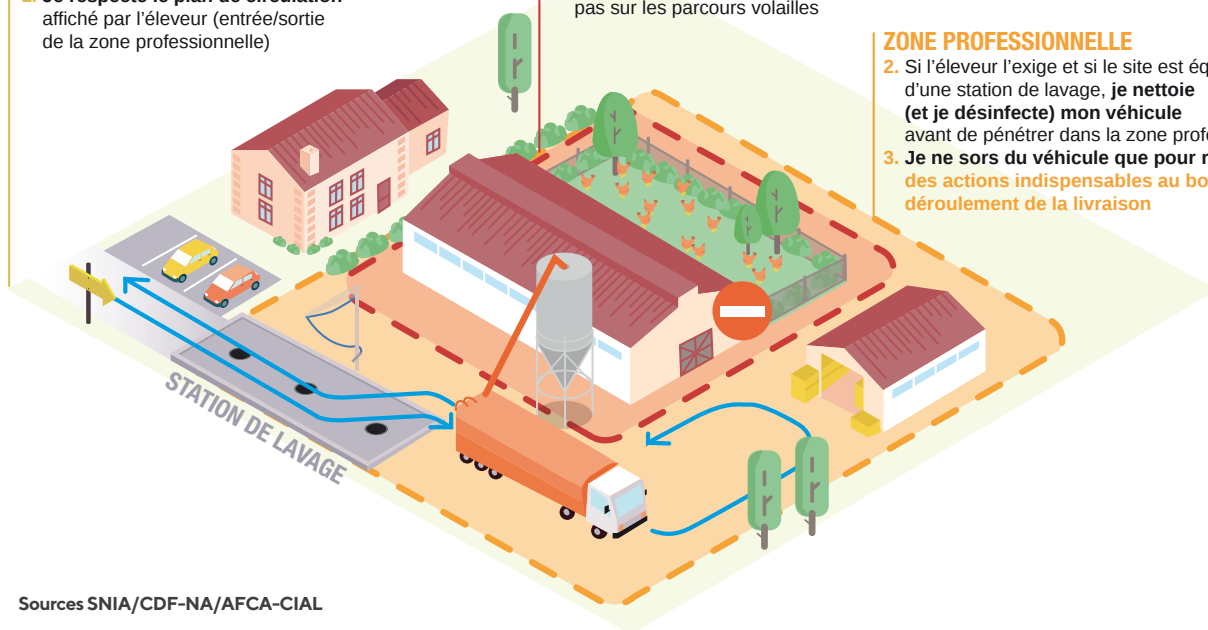
1. Je respecte le plan de circulation affiché par l'éleveur (entrée/sortie de la zone professionnelle)

#### ZONE D'ÉLEVAGE

4. Je ne pénètre jamais dans la zone d'élevage (bâtiments et éventuels parcours de volailles), même si l'on m'y invite. Notamment je ne circule pas et je ne stationne pas sur les parcours volailles

#### ZONE PROFESSIONNELLE

2. Si l'éleveur l'exige et si le site est équipé d'une station de lavage, je nettoie (et je désinfecte) mon véhicule avant de pénétrer dans la zone professionnelle.
3. Je ne sors du véhicule que pour réaliser des actions indispensables au bon déroulement de la livraison



Sources SNIA/CDF-NA/AFCA-CIAL



## ACCOUVAGE

**La biosécurité au cœur de nos méthodes d'élevage.**

**1,2 million d'euros ont été investis dans la biosécurité sur les 2 derniers exercices pour sécuriser la production de canetons.**

**Un plan de maîtrise sanitaire a été créé. Ainsi, l'accent a été mis sur la gestion des différents flux sur les outils de production.**

Concernant les véhicules, tous les sites ont été équipés d'aires de lavage et de désinfection et des plans de circulation ont été définis pour empêcher les croisements de flux.

Concernant les salariés et les éleveurs, des équipements spécifiques ont été mis en place dans les couvoirs et les élevages (sas central avec douche). Par ailleurs, les 87 salariés et 19 éleveurs de Maisadour ont été formés à la biosécurité et des rappels seront effectués tous les ans.





## NUTRITION ANIMALE

**Le volume de production d'aliment est en hausse de 11 % sur l'exercice 2017-2018. Nous ne sommes cependant pas encore revenus à un niveau de production d'avant l'influenza même si les volumes produits en palmipèdes et volailles sont en croissance. Nous avons retrouvé également un bon équilibre entre les différentes espèces. Cette remontée est une victoire qui revient à l'ensemble des acteurs des filières volailles et palmipèdes qui ont conjugué leurs efforts en renforçant tous les points liés à la biosécurité.**

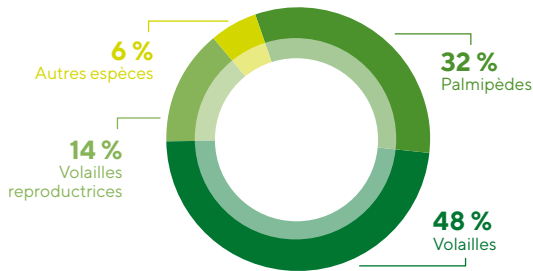
### FAITS MARQUANTS :

- Lancée en 2015, la marque C'Son Bio à destination des clients particuliers poursuit son développement
- Exportation : 13 % en volume
- Juillet 2017 : démarrage d'Aqualia, nouvelle usine de fabrication d'aliment aquacole à Arue (Landes)
- Mai 2018 : certification Bio de l'usine de nutrition animale à Saint-Sever (Landes)

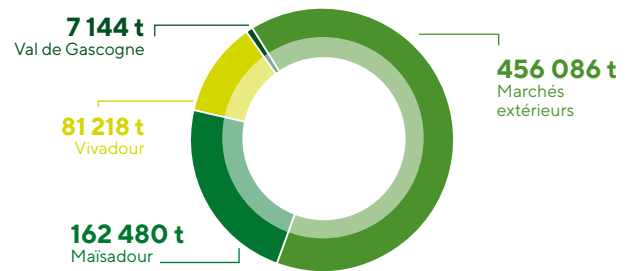


# CHIFFRES CLÉS

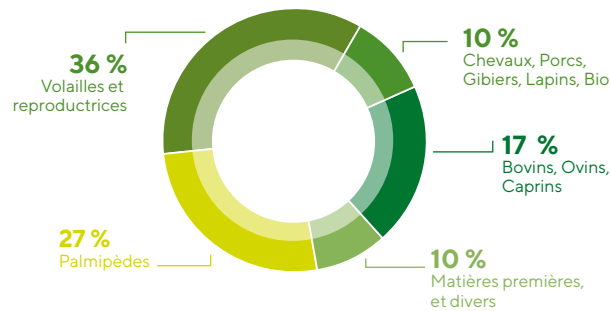
## RÉPARTITION DES VOLUMES PAR ESPÈCE POUR LA COOPÉRATIVE



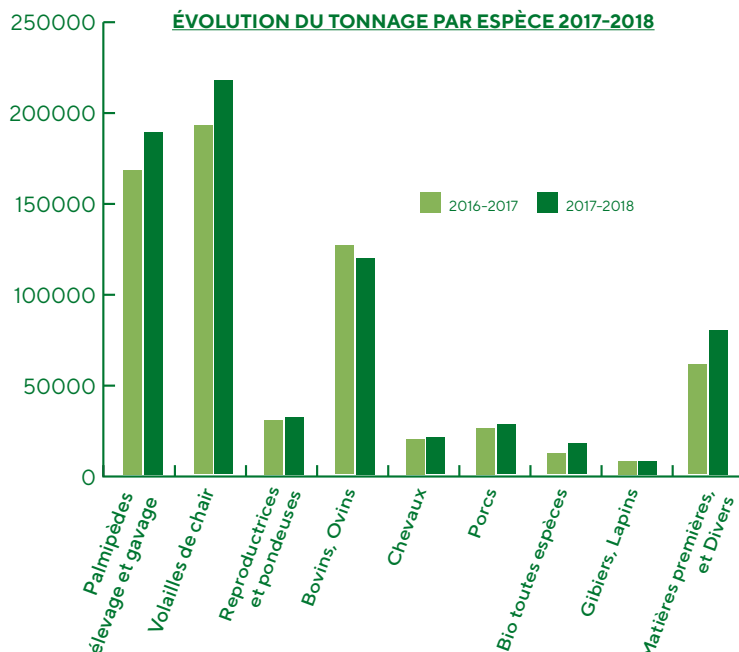
## RÉPARTITION DES VENTES D'ALIMENTS COMMERCIALISÉS



## RÉPARTITION DES VOLUMES PAR ESPÈCE POUR LE GROUPE



## ÉVOLUTION DU TONNAGE PAR ESPÈCE 2017-2018





### NUTRITION ANIMALE BIO : UNE NOUVELLE USINE CERTIFIÉE

Notre site de fabrication de Saint-Sever a reçu la certification en aliments bio. Cette certification nous permet d'avoir deux sites de production d'aliment biologique ce qui traduit notre volonté d'être en phase avec la demande des marchés et des consommateurs tout en renforçant notre proximité avec les éleveurs.

L'aliment Bio (toutes espèces confondues) est en forte croissance. En effet ce sont 17 000 tonnes d'aliment Bio qui ont été commercialisées sur l'exercice 2017-2018 en progression de près de 50 %. Ces volumes vont continuer à se développer et valident les investissements nécessaires pour que le site puisse fabriquer de l'aliment biologique et de l'aliment conventionnel.



## AQUALIA, UNE NOUVELLE USINE D'ALIMENT POUR MAÏSADOUR

La construction de l'usine de fabrication d'aliment aquacole à Arue (Landes) a été achevée en juin 2017. L'usine Aqualia a démarré son activité en partenariat avec la Coopérative des Aquaculteurs Landais en juillet 2017. Le site de production d'aliments pour poissons emploie une dizaine de salariés. La production est composée de deux gammes : poisson d'eau douce et poisson de mer. Elles répondent toutes deux aux cahiers des charges existants (conventionnel, Label Rouge,...). Au total, douze gammes sont d'ores et déjà produites dans cette usine.



## ÉLEVAGE SERVICE

Filiale de Maisadour, Élevage Service est spécialisée dans l'installation de bâtiments d'élevage pour palmipèdes gras et volailles maigres.

### FAITS MARQUANTS :

- Juillet 2017 : lancement de StarDuck®, une chaîne d'alimentation pour canard prêt à gaver développée par Élevage Service alliant performance et biosécurité.
- Février 2018 : Élevage Service lance une gamme d'équipement et de bâtiment pour poules pondeuses.





### **Starpag, le concept d'élevage nouvelle génération**

A la suite des épidémies d'influenza aviaire, le Groupe Coopératif Maisadour a mis au point un concept innovant appelé Starpag. Ce système dont peuvent bénéficier tous les producteurs leur permet de piloter leur bande de canards au plus près, dans le respect strict des nouvelles normes de biosécurité.

### **Starpag, une solution clé en main...**

Starpag est un concept d'élevage complet, incluant bâtiment et matériel, spécifiquement conçu pour conduire au mieux une bande de prêts à gaver. Ce système intègre les dernières normes en matière de biosécurité et les meilleures innovations techniques : automatisation des paramètres d'ambiance, gestion de l'alimentation avec assiette unique, réglage centralisé et contrôle de la quantité distribuée, pailleuses automatiques, échangeurs d'air, pesage automatique des animaux, nettoyage facilité... En apportant de la technicité dans l'élevage, nous avons amélioré le bien-être animal et également celui du producteur en le libérant au maximum des contraintes physiques.

### **... pour tous les types d'éleveurs**

La solution Starpag s'adresse à tout type d'éleveurs : celui qui démarre une nouvelle activité, un gaveur qui veut se diversifier, ou encore un éleveur qui souhaite s'agrandir ou se moderniser.

### Élevage Service : poursuite des innovations

Après le succès du logement collectif Palmistar®, des gaines rigides de ventilation, Élevage Service conçoit et commercialise StarDuck®.

StarDuck® est un système étudié spécifiquement pour l'alimentation et le rationnement des canards prêt à gaver. Mangeoire unique du démarrage à la finition, elle innove par ses grandes assiettes ovales à forte contenance et par son réglage centralisé.

En moins de 12 mois, nous avons vendu plus de 10 kilomètres de chaines StarDuck® ou l'équivalent de 48 000 m<sup>2</sup> de bâtiments d'élevage. Notre distribution dépasse la zone d'activité historique d'Élevage Service car ce produit connaît un franc succès auprès de nombreux revendeurs (Bretagne, Pays de la Loire, ...).

# StarDuck®









“

Proposer les produits  
d'excellence du Sud-Ouest  
aux consommateurs

”

# **S'ADAPTER AUX NOUVELLES ATTENTES DES CONSOMMATEURS**

# UN CONSOMMATEUR AVERTI

Le consommateur d'aujourd'hui est informé, connecté et souhaite à la fois connaître son alimentation et la maîtriser : provenance, composition, caractéristiques d'élevage, qualités nutritionnelles, etc. La digitalisation lui permet d'avoir accès à un grand nombre de ces informations. Il a également pris conscience de son influence.

La conscience environnementale a elle aussi impacté directement l'alimentation et le consommateur d'aujourd'hui souhaite être actif dans le développement durable de notre société, favoriser les circuits courts et les productions locales et construire une relation de confiance avec les marques des produits qu'il consomme.

Notre vocation est de continuer à satisfaire nos consommateurs qui nous confirment par leur fidélité, la qualité de nos produits et de nos savoir-faire.





Attentes  
environnementales

---



Alimentation de qualité /  
Bio / traçabilité

---



E-commerce

---



Circuits courts

---

**CONSOMMATEURS**



Pôle Volailles

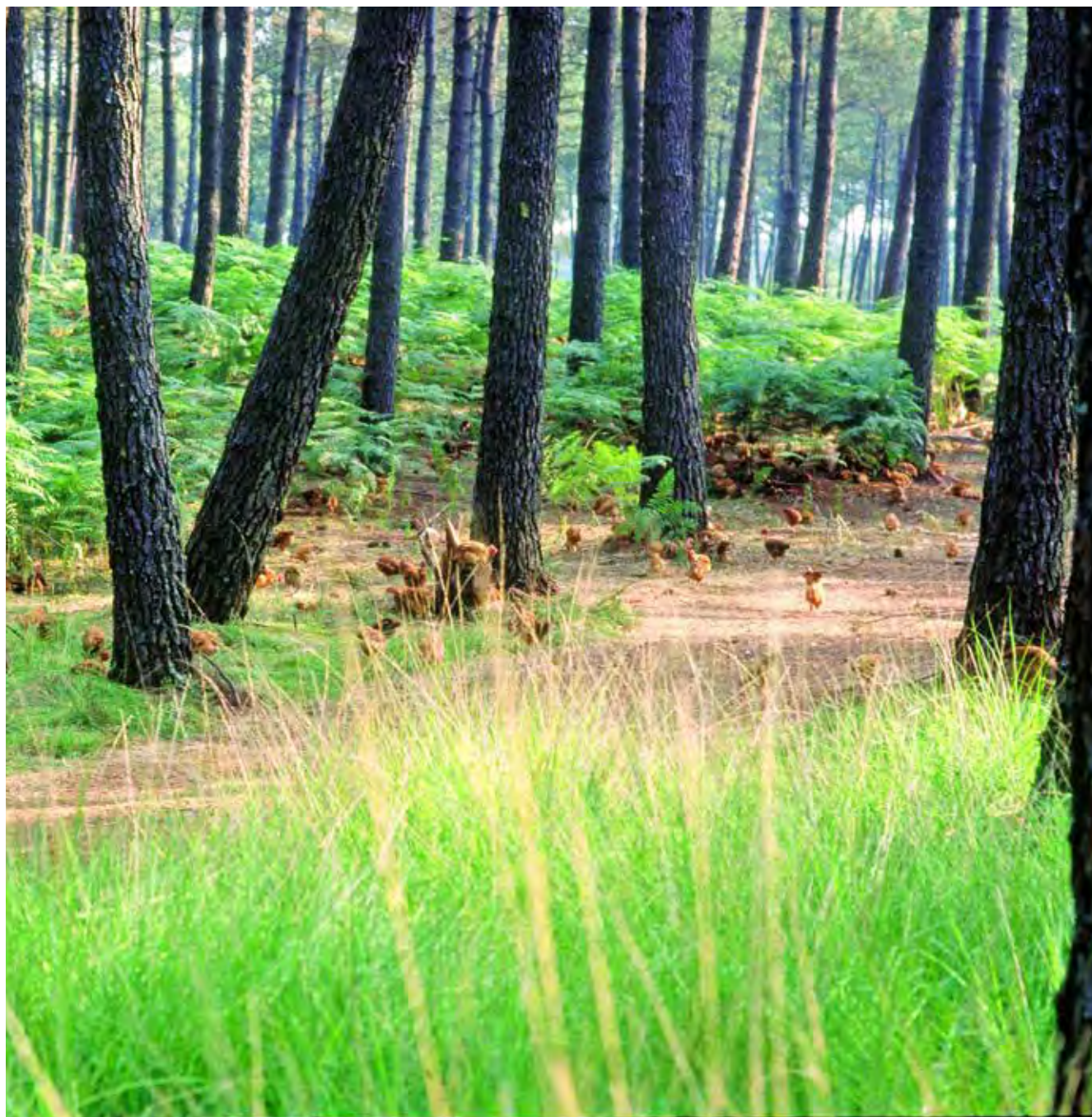
---



Pôle Gastronomie

---

# ALIMENTATION DE QUALITÉ ET TRAÇABILITÉ





## Un consommateur attaché aux éleveurs et au terroir

Une étude consommateur a été menée par des marques, telles que Delpeyrat et Fermiers Landais. Celle-ci met en exergue le fait que le consommateur est très attaché à la notion de territoire, de région, de terroir. L'éleveur, la traçabilité du produit provenant d'un terroir qu'il connaît et à qui il fait confiance, sont les points d'ancrage de la fidélité du consommateur. Nous pouvons être fiers de cette reconnaissance qui porte haut les couleurs de nos marques considérées comme des Labels identifiés.

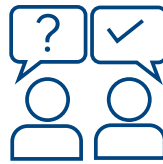
Créer de la valeur auprès des consommateurs, c'est leur apporter la preuve que nous œuvrons pour plus de transparence sur nos méthodes d'amélioration de la qualité des produits et de leur transformation.

Les attentes des consommateurs :

- La qualité, la sécurité alimentaire et la traçabilité
- Provenance locale
- Respect de l'environnement
- Développement de l'économie locale
- Respect de l'animal

“  
**La seule chose qui rassure le consommateur, c'est la transparence**  
”

**33** producteurs certifiés Global Gap  
maïs doux, haricots verts, pois et asperges



Audits



**217** audits internes

et **52** audits points de vente ont été effectués

par **130** auditeurs internes formés

**5** audits externes bien-être animal  
chez Fermiers du Sud-Ouest

Formations protection animale  
en abattoir

**65 %**  
formés au respect de l'animal  
chez Fermiers du Sud-Ouest

**40 %**  
formés au respect de l'animal  
chez Delpeyrat

# ALIMENTATION DE QUALITÉ ET TRAÇABILITÉ



## LES SIGNES D'IDENTIFICATION DE QUALITÉ ET D'ORIGINE

Les certifications concernent des référentiels basés sur des distinctions portant sur des critères organoleptiques / gustatifs par rapport à des standards, et/ou une origine de production agricole spécifique d'une région.

### Label Rouge



### IGP



## LES CERTIFICATIONS DES PRODUITS OU DES CONDITIONS DE PRODUCTION

Ces référentiels donnent des lignes directrices concrètes pour garantir qu'un produit est :

- soit sain et propre à la consommation humaine ou animale.
- soit élaboré selon des conditions de production particulières, notamment en ce qui concerne les pratiques agricoles.

### Agriculture Biologique



### I.F.S. (International Food Standard)



### Global GAP (good agricultural practices)



## LES CERTIFICATIONS « SYSTÈMES » POUR LA QUALITÉ DE L'ORGANISATION

Ces certifications garantissent une organisation performante pour l'obtention de la qualité des produits et la satisfaction des clients et des parties prenantes. Le Groupe Coopératif Maisadour utilise les référentiels suivants :

### ISO 9001



### NF V01-005 Agriconfiance®



### ISO 50001





# CIRCUITS-COURTS

## « EN DIRECT DE NOS PRODUCTEURS » : DES BOUTIQUES SIGNÉES MAÏSADOUR

Pour promouvoir l'agriculture locale et renforcer les liens entre les producteurs de la coopérative et les consommateurs, Maïsadour a lancé un nouveau concept de magasins en circuit-court réunissant sous une même enseigne « En direct de nos producteurs » les produits des adhérents de la coopérative. Les deux premières boutiques pilotes ont ouvert leurs portes en mai et en juin 2018.

### Une offre large et qualitative

Ce concept rassemble sous une même enseigne les produits de l'ensemble du groupe : charcuterie, volailles, produits du terroir, mais également toute l'épicerie fine avec le foie gras, le saumon fumé. Delpeyrat, R.Junca, le Bio, les IGP, Comtesse du Barry, Salaisons Pyrénéennes... Sarrade est également présent pour les restaurateurs en gros conditionnements.



# E-COMMERCE

## Comtesse du Barry reçoit les éloges

Le site Comtesse du Barry, remodelé cette année, a reçu le prix du meilleur site de e-commerce d'épicerie fine par le magazine Capital. C'est la récompense d'une action menée en 2017 pour le rajeunissement de la marque et qui s'attache plus que jamais à l'adaptation aux nouveaux modes d'achat et de consommation des consommateurs, cela bien entendu sans renier ses valeurs historiques de qualité et d'identité de ses terroirs.

### Site e-commerce Comtesse du Barry



# PÔLE GASTRONOMIE



**362** MILLIONS  
D'EUROS DE CA



**21**  
SITES

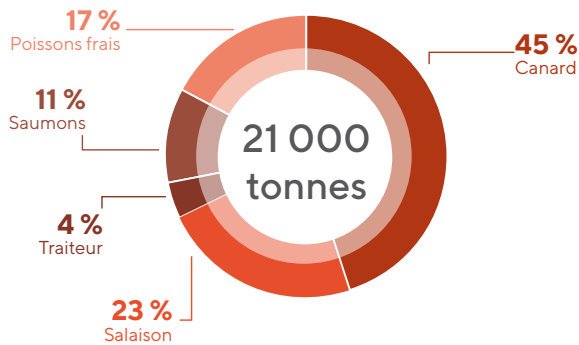


**1 848**  
SALARIÉS\*

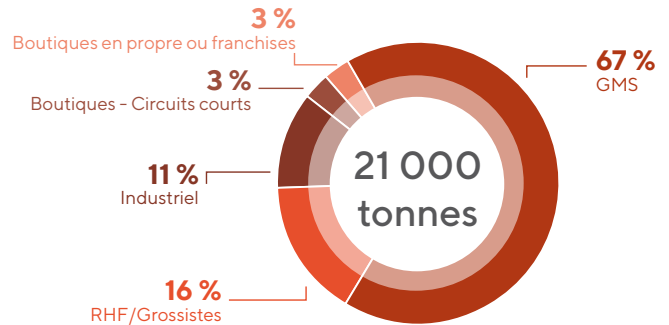
\*SALARIÉS : salariés en Equivalent Temps Plein

# CHIFFRES CLÉS

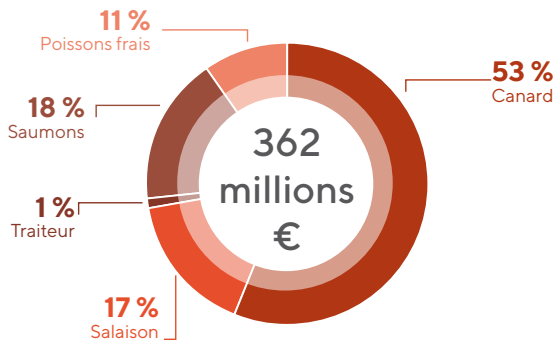
## VOLUMES VENDUS PAR CATÉGORIE



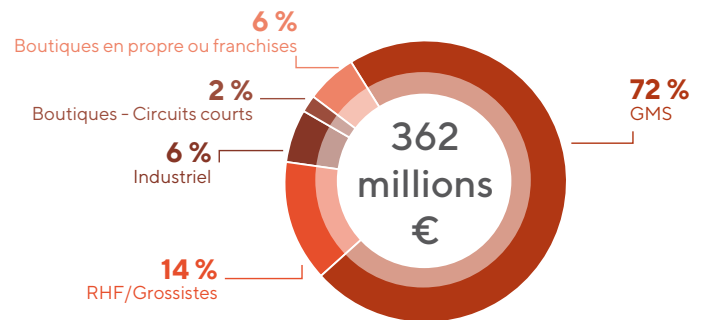
## VOLUMES VENDUS PAR CANAL DE DISTRIBUTION



## CHIFFRE D'AFFAIRES PAR CATÉGORIE

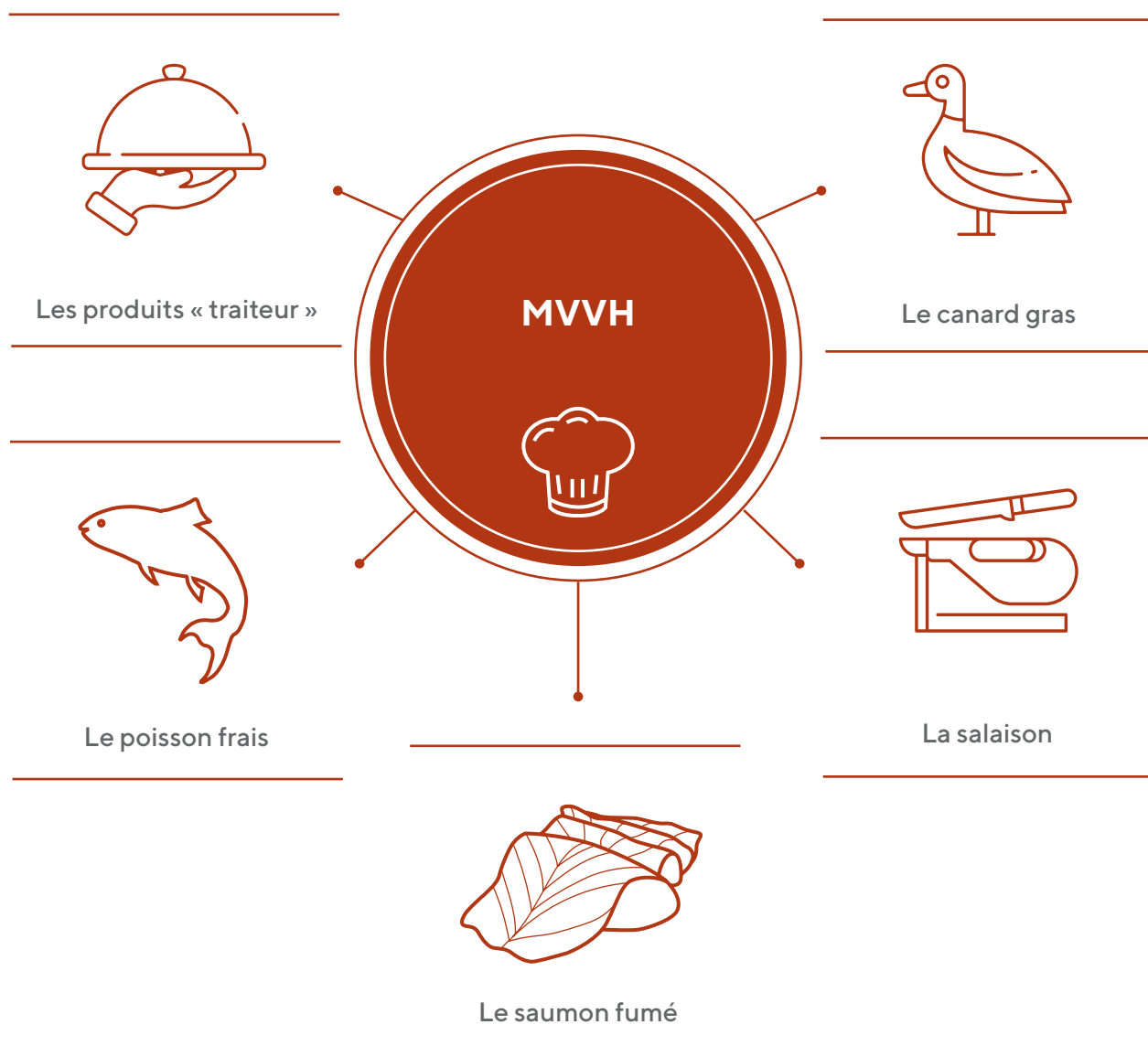


## CHIFFRE D'AFFAIRES PAR CANAL DE DISTRIBUTION





**MVVH (Maisadour, Vivadour, Val de Sèvre Holding) est le pôle gastronomie du groupe avec ses marques Delpeyrat en grande distribution, Sarrade pour les chefs, Delmas dans le poisson frais et Comtesse du Barry avec son réseau de boutiques.**



## DELPEYRAT

**Après deux années de crise, une phase de reconquête.  
Les deux crises consécutives d'influenza aviaire ont profondément impacté  
l'entreprise en divisant par 2 la production de canards gras.  
Face à cette situation, il a fallu s'adapter.**



Plusieurs actions ont été mises en place :

- Renforcement de la solidarité entre les équipes, avec notamment des liens plus forts que jamais avec l'amont de la filière
- Valorisation du savoir-faire de nos adhérents, éleveurs et engraisseurs, dont les productions sont sublimes par nos salariés
- Réorganisation des sites de production et des équipes pour travailler différemment et mieux.

Grâce à cette mobilisation, les premiers signes encourageants de redressement de l'entreprise sont visibles sur cet exercice, tant du point de vue de l'activité que sur un plan financier, même s'il reste encore beaucoup à faire. La diversification entamée depuis plusieurs années, sur les produits de salaisons,

de saumon, de poissons frais, de plats cuisinés, est également là pour aider à mieux traverser les crises. Ces produits plus ancrés dans l'alimentation quotidienne permettent de lisser nos ventes et assurent une présence en linéaire tout au long de l'année.

Nos consommateurs, quant à eux, sont plus que jamais en attente de produits de grande qualité et de transparence. Notre maîtrise complète de la filière canard, notre savoir-faire en salaison, en saumon fumé, nos productions 100 % françaises labellisées IGP, label rouge sont sans nul doute des atouts pour répondre aux tendances de fond qui se dessinent. N'oublions pas le plaisir qu'apporte la dégustation de nos produits emblématiques de la gastronomie française, autour de belles tablées de fête, ou de repas de famille.



Qualité, transparence, plaisir sont aujourd'hui portés par nos deux marques, Delpeyrat et Sarrade, dédiée pour la première au grand public et pour la seconde à la restauration.

Ainsi, on notera leurs belles performances sur l'exercice. En 10 ans, la marque Delpeyrat est en effet passée de 5 à 18 % de part de marché en foie gras, devenant leader du marché français en 2017. L'activité saumon fumé a également atteint une part de marché historique, cinq ans seulement après l'arrivée sur ce marché. Le jambon sec poursuit sa conquête de nouveaux marchés notamment à l'international.

La marque Sarrade, dont les origines gersoises remontent à 1850, à vocation à devenir le référent incontournable sur les produits de la gastronomie, en France et à l'international.

## **Le canard gras**

Cette activité n'a pu reprendre qu'en septembre 2017. En seulement quatre mois, les équipes très mobilisées, ont réussi la gageure d'approvisionner au mieux les tables de fêtes de fin d'année en adoptant leur fonctionnement en lien étroit avec les équipes de l'amont.

## **Le jambon de Bayonne**

Sur ce marché de la charcuterie, et malgré les controverses, le développement se poursuit en France et à l'international.

## **Le poisson frais**

Capitalisant sur son savoir-faire de première transformation du poisson frais et en particulier de la truite, Delmas poursuit son redressement autour de son site landais de Castets.

## **Le saumon fumé**

Lancé en 2013, sa part de marché a atteint un niveau record sur l'exercice, se positionnant à la seconde place en volume et en valeur. Son développement, malgré l'impact de fortes hausses des cours des matières premières, prouve l'attachement des consommateurs à des produits de qualité qu'ils ont plaisir à consommer tout au long de l'année.



## COMTESSE DU BARRY

L'exercice 2017-2018 a vu se fêter les 110 ans de Comtesse du Barry. Cet événement a été souligné afin de renforcer l'image d'une marque historique de notre groupe coopératif aussi bien en interne qu'auprès des consommateurs, en continuant son rajeunissement. La marque Comtesse du Barry bénéficie d'un véritable rapport affectif avec sa clientèle, d'où sa volonté de capitaliser fortement sur cette richesse lors de cette année symbolique.



## FAITS MARQUANTS :

- Comtesse du Barry fête ses 110 ans
- 7 nouveaux franchisés, dont un dans les DOM-TOM.
- Lancement d'une offre snacking en collaboration avec le boulanger Eric Kayser, et avec Duck Me, premier concept de restauration rapide qui propose des produits issus de la culture « street food » réinterprétés autour de la viande de canard.



## Une première année de (re)croissance économique

Cette année est une année charnière faisant suite aux deux épisodes de grippe aviaire qui ont singulièrement fragilisé nos résultats lors des deux exercices précédents.

D'autres impacts contextuels sont cependant venus s'ajouter à cela :

- Des points de difficulté identifiés précédemment, à savoir la baisse de la vente par correspondance (qui déclinait de 10 % par an, avec une population de clients vieillissante), notamment due au développement de la grande distribution. L'effet « ciseaux » (la baisse de la VPC et la hausse des ventes Internet), étant désormais terminé, la marque peut à présent mieux évaluer la structure du marché de la Vente à Distance la considérer comme stabilisée.
- La fermeture des 6 dernières franchises dont les emplacements ne permettaient pas un développement au nouveau concept satisfaisant.

En revanche, la marque a accueilli 7 nouveaux franchisés, dont un dans les DOM-TOM.

## Un développement de points de vente dans des villes stratégiques

De même, dans les villes de typologie moyenne, le développement de points de vente est un axe de développement majeur en franchise. L'enseigne prépare déjà un format avec la petite restauration, adapté aux endroits de fort trafic, et prévoit aussi des partenariats autour d'un concept permettant de s'installer dans des villes de taille plus modeste.



## 110 ans, un anniversaire chargé de belles initiatives

### Une nouvelle image pour Comtesse

Cette année « anniversaire » a permis de recentrer le capital de la marque historique du groupe par le rajeunissement de son image, d'initier de nouvelles animations et la mise en place d'actions à plus long terme : entre autres, un programme fidélité pour les clients en boutiques, la fin du ré-habillage de tous les produits... Cette année « InComtessetable » s'est avérée être un joli succès, accompagné par une campagne RP autour des produits haut de gamme de la marque.

# PÔLE VOLAILLES



**202** MILLIONS  
D'EUROS DE CA



**5**  
SITES

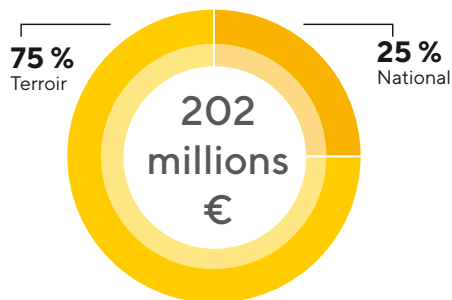


**783**  
SALARIÉS\*

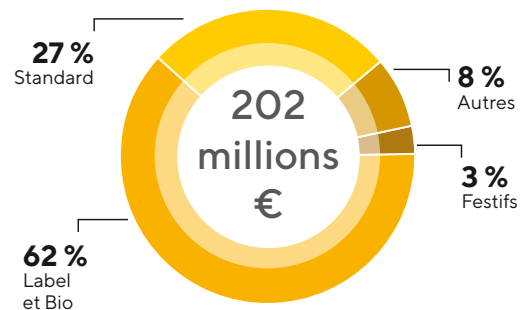
\*SALARIÉS : salariés en Equivalent Temps Plein

# CHIFFRES CLÉS

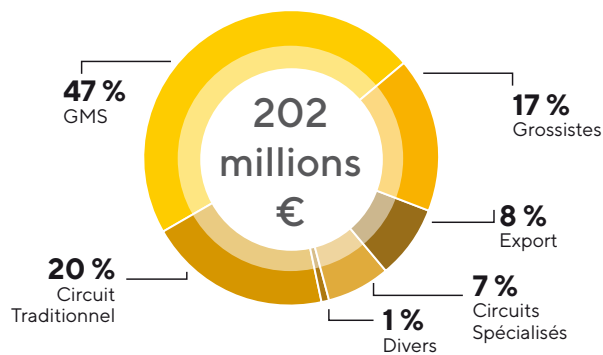
## ACTIVITÉ PAR PÔLE EN FRANCE



## ACTIVITÉ PAR TYPE DE VOLAILLE



## ACTIVITÉ PAR CRÉNEAU



## FERMIERS DU SUD-OUEST

L'exercice 2017-2018 est une année post-Influenza,  
donc une année de transition majeure.

Cette année s'est déroulée dans un contexte peu dynamique en termes  
de marché, d'autant qu'elle fut contrariée par une météo capricieuse,  
sur les 6 premiers mois de l'année, le problème de grèves de transports, etc.





### **Des positions en partie retrouvées après la crise d'Influenza**

La bonne nouvelle est que nous avons retrouvé nos positions chez les bouchers charcutiers traiteurs, sur l'export et auprès de la GMS régionale.

Pour ce qui est de la GMS nationale, il fallait renouer avec les clients et les rassurer à la suite des épidémies successives. Ils avaient trouvé des solutions alternatives ou avaient abandonné l'offre de poulet au profit d'autres produits de consommation.

### **L'international : un axe stratégique de croissance**

L'international est pour nous un axe de développement très important.

Sur le marché français, nous sommes dans un contexte de marché mature.

Nous avons conscience qu'il existe un axe de développement fort à l'international avec des consommateurs habitués à consommer des produits de masse et en recherche de produits sous signe de qualité.

Le marché Allemand en est un exemple et avec Delpeyrat nous avons choisi d'unir nos forces pour mieux pénétrer ce marché, ce qui illustrera également une volonté de transversalité entre nos métiers.



### L'impact des nouveaux modes de consommation

Aujourd'hui, nous préparons l'avenir. Nous sommes très attentifs aux attentes sociétales et aux nouveaux modes de consommation.

- L'exemple du flexitarisme : les gens consomment moins de viande mais lorsqu'ils en consomment, ils choisissent de bons produits. Cela va dans le bon sens pour nous puisque nous produisons de la qualité...
- De même, nous bénéficions du fait que le poulet ne comporte pas de restrictions religieuses et que nous répondons aux demandes des locavores (ceux qui veulent consommer local).

Ainsi, la traçabilité des produits, l'alimentation et le bien être de nos volailles font d'ores et déjà partie intégrante de notre réflexion.

De plus, il faut aujourd'hui se démarquer des produits très bien marketés qui troublent l'esprit des consommateurs. Ces produits apparaissent comme de bons produits alors qu'ils sont en fait des produits de base. Nous devons absolument réussir à nous détacher de cette nouvelle « technique marketing » et les labels restent pour nous une preuve d'attractivité et de reconnaissance de qualité pour les produits de notre terroir.

## La croissance, l'aménagement et les nouveaux marchés

Il faut trouver des relais de croissance et se préoccuper de marchés sur lesquels nous ne sommes pas assez présents :

S'adapter aux nouveaux modes de consommation et être en phase avec cela.

Renforcer notre lien au client. Le développement de journées spécifiques avec nos clients bouchers, sur leurs territoires, a donné de bonnes retombées et nous allons renforcer et multiplier ces événements pour aller davantage à la rencontre de nos clients.

## Côté industrie

Un projet majeur : la remise à niveau du site de Condom.

Fermiers Landais : le réaménagement du quai vif pour répondre aux exigences de biosécurité.



### APPROVISIONNEMENT DE PRODUITS DE NÉGOCE AUPRÈS DE FOURNISSEURS LOCAUX :

Ce point concerne Fermiers Landais dont l'activité de négoce sur le créneau des Bouchers-Charcutiers-Traiteurs est importante.

Environ 44 % du montant des achats de produits de négoce sont faits auprès d'entreprises locales ce qui permet de promouvoir la gastronomie locale et des circuits courts.

### NOS ACTIONS RSE

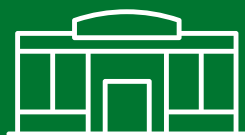
- Système de rémunération permettant une garantie de marge aux producteurs de volailles.
- Marie Hot (la marque exclusive de volailles des artisans bouchers) a créé un support « d'informations sur la volaille » destiné à être dispensé dans tous les centres de formation des apprentis (CFA) et les écoles professionnelles de la Boucheries (EPB) de France).



# PÔLE JARDINERIES ET MOTOCULTURE

€

**52** MILLIONS  
D'EUROS DE CA



**36**  
MAGASINS



**308**  
SALARIÉS\*

\*SALARIÉS : salariés en Equivalent Temps Plein



**Gamm vert**  
groupe MAÏSADOUR

**SOUMO**  
groupe MAÏSADOUR



## GAMM VERT & SOUMO

L'exercice 2017-2018 a été impacté par la nouvelle législation interdisant la vente de produits phytosanitaires de synthèse en vente libre depuis janvier 2017 et par l'interdiction totale de vente de ces produits au 1<sup>er</sup> janvier 2019.

Dès lors, nous avons été extrêmement réactifs en formant nos équipes de vente pour accompagner nos clients vers des solutions alternatives.

Par ailleurs, pour répondre aux attentes sociétales et différencier notre offre, nous avons développé début 2018 un nouveau positionnement de notre enseigne illustré par le slogan « faire soi-même, ça change tout ! »



## Nos magasins : lieux de rencontres pédagogiques et de conseils...

Tous nos magasins sont des lieux de contact direct avec nos clients : notre vocation consiste à les accompagner vers les nouvelles solutions qui leur sont proposées pour produire mieux, produire responsable et produire plus économique.

### ... et une digitalisation de nos services.

Nous avons cette année mis en place des bornes interactives au sein des magasins qui permettent au client de trouver lui-même les tutoriels dont il a besoin. De même, ces bornes lui ouvrent l'accès à un service « Click-and-Collect » via notre site [www.gammvert.fr](http://www.gammvert.fr) offrant une simplification de la livraison et élargissant l'offre.



## Accompagner le client vers une nouvelle offre Pet-Food

Le consommateur, de plus en plus renseigné par les outils digitaux voit sa sensibilité renforcée tant en termes de qualité, traçabilité que de prix. Notre nouvelle offre Pet-Food organisée autour de marques propres revisitées en collaboration avec In Vivo vise à répondre à ces attentes (gamme Bio, produits sans gluten, Fresh viande...). Nous avons formé à cet effet nos vendeurs de façon à offrir une relation client de qualité tant dans l'accueil que dans le conseil personnalisé.

## La motoculture : une marque élargie

Helington, la marque propre au service de notre rentabilité développée par la centrale SOUMO, a élargi cette année sa gamme avec de nouvelles références. Elle connaît un succès incontestable ; parallèlement, les nouvelles technologies autour des batteries décollent et sont en passe de supplanter les moteurs.





# **L'INTERNATIONAL « CHOISI », UN RELAIS DE CROISSANCE**



“

L'international est le relais de croissance incontournable pour valoriser nos territoires et assurer la pérennité des exploitations de nos adhérents

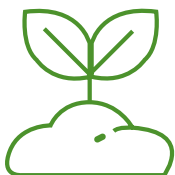
”

# L'INTERNATIONAL : DE NOUVEAUX MARCHÉS POUR GAGNER DURABLEMENT

## INTERNATIONAL

La France est un marché stable. Si l'on souhaite trouver des opportunités de développement, il faut aller dans les pays qui ne sont pas encore équipés et qui n'ont pas nos savoir-faire. Nous avons la chance d'offrir des produits et des techniques de cultures, d'élevage et de transformation reconnus et plébiscités sur le marché européen. C'est pourquoi, l'international « choisi », l'un des 4 piliers stratégiques adoptés pour Maisadour 2026, est un relais de croissance essentiel et incontournable pour notre coopérative.



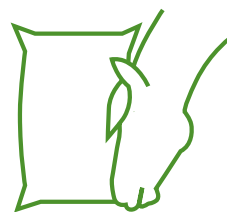


Métiers du végétal

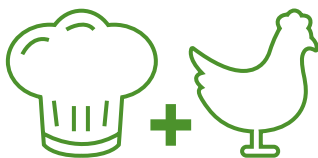


ApexAgri

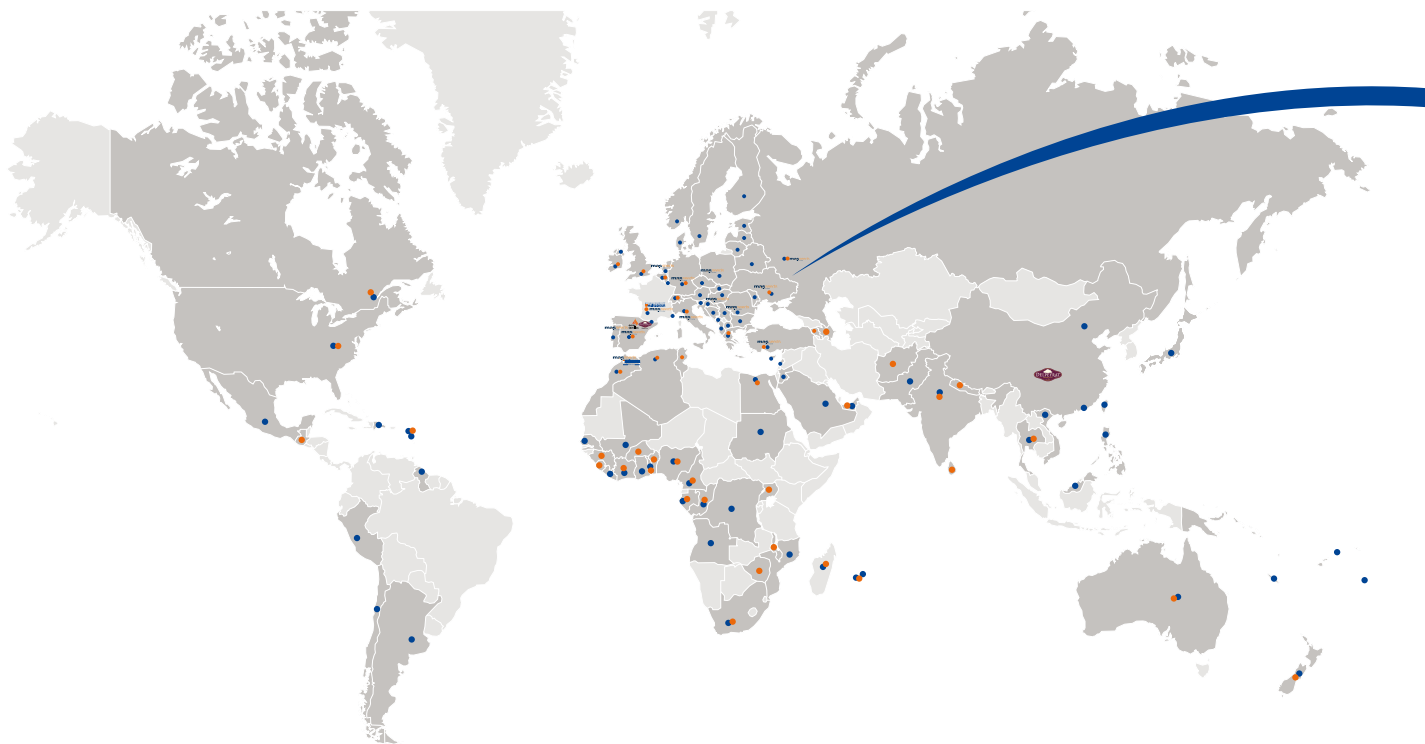
**L'INTERNATIONAL**



Nutrition animale



Gastronomie  
et Volailles



## LES IMPLANTATIONS DU GROUPE À L'INTERNATIONAL



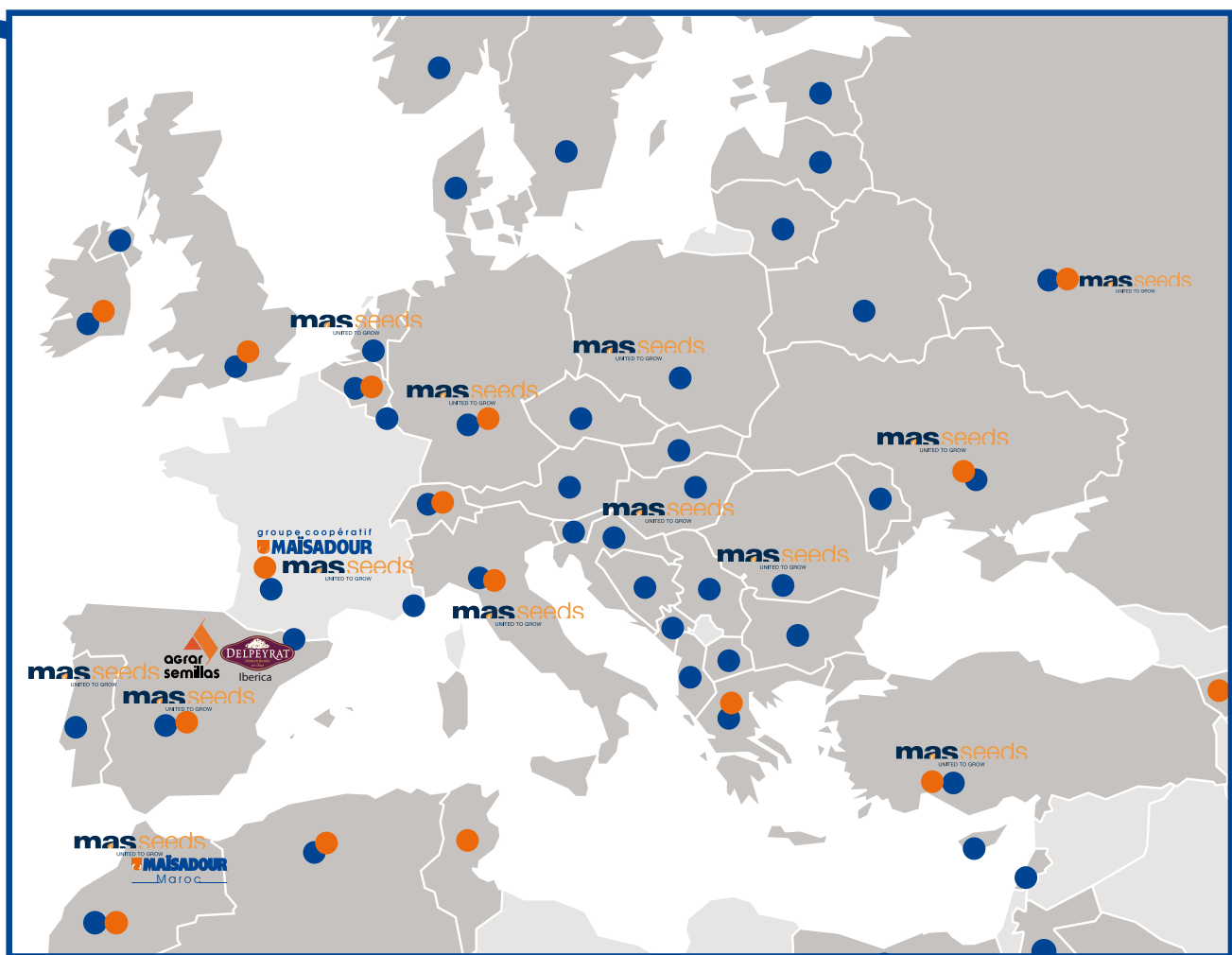
Présence Commerciale  
du Groupe Coopératif Maisadour



Experts Maisadour / ByO



Implantations du Groupe



# L'INTERNATIONAL : UN AXE STRATÉGIQUE DE DÉVELOPPEMENT

**Maïsadour est implanté dans de nombreux pays par le biais de son activité semences grandes cultures. Via sa filiale ApexAgri, Maïsadour exporte l'expertise de ses collaborateurs à travers des missions de conseil pour le compte de clients privés comme Danone. Côté gastronomie, la qualité reconnue de nos produits du Sud-Ouest est un atout majeur pour séduire des marchés comme le Japon, les Etats-Unis...**

Chaque action d'investissement à l'étranger doit être validée par le Conseil d'Administration de la coopérative. Celui-ci contrôle que le projet est en cohérence avec la production des producteurs du territoire et qu'il sert la stratégie du groupe. Nous savons qu'il faut atteindre des marchés stratégiques à l'étranger pour vendre nos produits et accompagner les métiers qui ont besoin de nos savoir-faire.



## CHIFFRES CLÉS

**18 %** DU CHIFFRE D'AFFAIRES  
DU GROUPE



**868** SALARIÉS À  
L'INTERNATIONAL



**16 %** DE L'EFFECTIF GROUPE  
À L'INTERNATIONAL



PLUS DE **80** PAYS DANS LESQUELS  
SONT COMMERCIALISÉS LES  
PRODUITS DU GROUPE



## MAS Seeds, un changement de marque pour une nouvelle étape internationale

Le 9 avril 2018, la marque Maïsadour Semences devient **MAS Seeds** pour mieux afficher ses ambitions internationales. Son chiffre d'affaires est déjà aujourd'hui à 85 % réalisé à l'international. L'abandon du mot « Maïs » signe la diversité des semences désormais produites : tournesol, maïs, colza, sorgho, luzerne, etc. La conservation des couleurs représentatives du groupe atteste de la fidélité au terroir du Sud-Ouest. Ce nouveau nom permet de soutenir les fortes ambitions de l'entreprise qui souhaite à horizon 2026 devenir un acteur majeur parmi les semenciers mondiaux.

### Inauguration d'un centre R&D à Kiev

Après 10 ans d'implantation en Europe de l'Est, Maïsadour a inauguré le 5 juin 2018 une nouvelle station de recherche et un nouveau siège pour sa filiale MAS Seeds, installés sur le site de l'une des plus performantes agro-holdings d'Ukraine. Dans cette toute nouvelle station, MAS Seeds sélectionnera des hybrides adaptés aux conditions pédoclimatiques de

ce grand bassin de production de maïs et tournesol : Russie et Ukraine représentant à eux seuls 9 millions d'ha de maïs et 13 millions d'ha de tournesol

Grâce à l'implantation dès 2010 d'une usine de production ultra moderne en Ukraine et désormais d'un centre de recherche en propre, MAS Seeds se positionne comme un acteur de poids sur la scène de l'agriculture européenne.

### Céréales, commercialisation à l'international

Historiquement, les maïs produits et collectés sur le territoire du groupe Maïsadour sont largement commercialisés sur les marchés internationaux, pour l'alimentation animale, mais aussi de plus en plus sur des filières destinées à l'alimentation humaine. La forte exigence de qualité à tous les niveaux de notre filière maïs, depuis la production jusqu'à la logistique d'export est un atout majeur pour le groupe Maïsadour. La satisfaction de ces débouchés vise à défendre la valeur des maïs que nous produisons sur le territoire.

**ApexAgri est une joint venture chargée de créer, développer et optimiser les filières agricoles et alimentaires. Elle nous permet de nous intégrer dans le tissu international agroalimentaire comme intervenant en conseil d'élevage, d'alimentation animale... Cette entité fait rayonner la pertinence de notre approche en agriculture de référence.**

À l'international, ApexAgri accompagne les populations dans les évolutions de l'agriculture et leurs implications.

- En Egypte par exemple, Danone nous sollicite pour les orienter vers les meilleures solutions de nutrition de vaches laitières. Dans ce schéma, Maïsadour couple l'offre conseil à la vente de semences de maïs et de luzerne en provenance du Sud-Ouest pour proposer et adapter la nourriture aux animaux de ce pays.
- Le Maroc représente une porte d'entrée en Afrique, terre d'opportunités et d'avenir. ApexAgri, membre de la délégation française lors du Forum économique Franco-Marocain, est sollicité pour ses actions de développement, ainsi que sa capacité à reconnaître la nécessaire diversité de savoir-faire de nos agriculteurs.

## Nutrition animale, une croissance de 30 % des volumes à l'export

Les volumes commercialisés représentent 13 000 tonnes en croissance de 30 % vers 14 destinations dont l'Espagne, le Maroc, Malte, le Liban, la Hongrie, l'Allemagne, les Comores, le Sultanat d'Oman, les Émirats arabes unis, la Guyane, la Guadeloupe, la Martinique, Tahiti.

L'investissement dans un basculeur de conteneurs nous a permis de commencer à livrer de l'aliment en vrac à destination de Tahiti et de la Martinique. Cet outil doit nous permettre sur l'exercice 2018-2019 de poursuivre le développement des ventes avec un objectif de 20 000 tonnes.



## Des marques de gastronomie reconnues et plébiscitées à l'international

Notre présence à l'international s'illustre également par l'implantation de nos marques de gastronomie :

- aux Etats-Unis, le Jambon de Bayonne s'impose avec Delpeyrat qui fait briller le terroir et l'excellence française
- le foie gras à travers la marque Sarrade investit le Japon qui a ré-ouvert ses portes depuis le mois d'avril
- Comtesse du Barry intègre des points de vente dans les aéroports pour proposer son épicerie fine et installe des boutiques au Luxembourg
- Fermiers du Sud-Ouest développe ses exportations de volailles, notamment en Europe du nord : Danemark, Belgique...
- Sur plusieurs pays Fermiers du Sud-Ouest et Delpeyrat unissent leurs efforts pour diffuser plus largement les produits du groupe à l'international.

# NOTRE CULTURE & ORGANISATION



“

Devenir un employeur de  
référence en conjuguant valeurs  
humaines et performances

”



# AVANCER EN COHÉRENCE AVEC LES OBJECTIFS M26

« Il n'est de richesse que d'hommes ». Maisadour a de réels experts reconnus et sollicités, et de très belles signatures en termes de marques et labels. Mais au-delà de cette expertise, nous voulons amplifier la transversalité pour réaliser plus rapidement nos projets. Nous souhaitons devenir un employeur de référence et proposer à nos collaborateurs des développements de carrière très stimulants.

Ce collectif de talents et notre groupe coopératif solide et équilibré nous rendent extrêmement confiants dans le développement de cette feuille de route pour les années à venir. Notre culture, nos valeurs, nos talents œuvrent chaque jour pour le bien-vivre de tous.



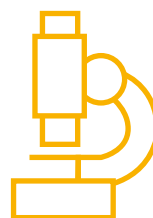


Employeur  
de référence



Qualité & RSE

## NOTRE CULTURE & ORGANISATION



Innovations



Transformation  
numérique

# MAÏSADOUR, EMPLOYEUR COOPÉRATIF DE RÉFÉRENCE

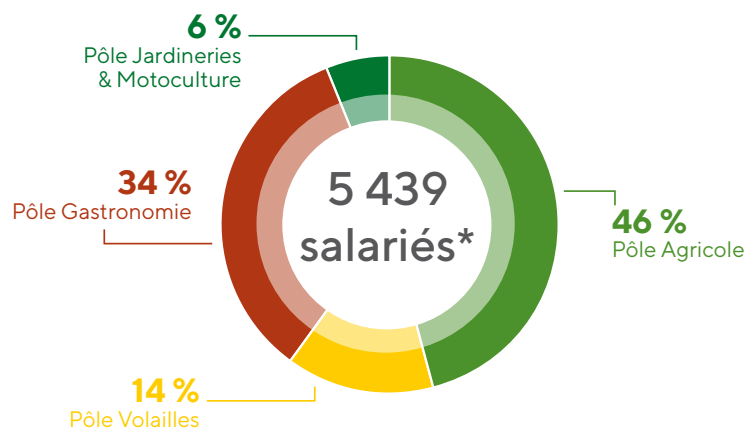
Etre un employeur de référence engage et implique la gouvernance de Maisadour, l'équipe de direction, l'encadrement et les salariés.

La sécurité au travail est la priorité du groupe. Maisadour s'engage aussi à améliorer constamment l'environnement et l'expérience de travail des salariés ainsi que leur développement tout en mettant en œuvre une culture de la performance individuelle et collective.



# CHIFFRES CLÉS

## RÉPARTITION DES EFFECTIFS GROUPE PAR ACTIVITÉ



\*SALARIÉS : salariés en Equivalent Temps Plein

5 439

Effectifs ETP 2017-2018

16 %

Part des effectifs à  
l'international

Parité Hommes / Femmes



53 %  
d'hommes

47 %  
de femmes

+11,4 % apprentis et contrats  
de professionnalisation

+25 % de contrats pour les  
travailleurs handicapés

410 jeunes  
accueillis en stage

845 715€

Consacré en Taxe d'apprentissage



42 665 Nombres heures  
de formation

2 667 Nombres de personnes  
formées

# MAÏSADOUR, EMPLOYEUR COOPÉRATIF DE RÉFÉRENCE



## Notre ambition

Nous souhaitons favoriser un environnement de travail en amélioration continue, c'est à dire d'une part développer une culture groupe centrée sur l'humain et la performance économique et d'autre part créer un socle de pratiques RH applicable à toutes les entreprises du groupe.

## Nos axes de travail

Nous voulons développer une culture managériale visant la performance et s'équilibrant entre une politique de sécurité forte et partagée et des salariés œuvrant dans un environnement de travail de qualité.

Nos réalisations participeront à l'amélioration de nos résultats pour développer et pérenniser nos entreprises. Les moyens engagés favoriseront les passerelles entre les pôles en développant un sentiment d'appartenance au groupe coopératif.

## Les réalisations contributives 2017-2018

### Développement du dialogue et des pratiques communes

2

accords groupe

Un accord d'intéressement, plus solidaire pour les salariés d'entreprises en transition et aux critères simples permettant un suivi mensuel.

Un accord sur les élections professionnelles avec un calendrier où tous les salariés du groupe voteront le même jour. Dans cet accord, création originale d'une instance unique en France, les commissions de proximité pour favoriser le dialogue.

## Développement du Management

Plusieurs actions ont été conçues et réalisées pour élever la performance de l'entreprise par le développement des compétences managériales.

## Conduite de projet

5

sessions de formations

42

managers formés pour savoir conduire ou contribuer à un projet interne ou transverse, avec les outils du groupe

## Culture financière

7

sessions de formations

48

managers formés pour connaître les conséquences financières de ses actions, pour savoir analyser la performance économique du métier

De jeunes talents issus des différentes branches du groupe bénéficient aussi de ce programme afin de favoriser leur développement et la transversalité

## Développement des compétences

*Une attention préventive portée à la Biosécurité*

Après avoir formé 1000 personnes, un nouveau plan visant 600 stagiaires a été défini.

**Publics :** éleveurs et salariés concernés du groupe Maisadour.

**Particularité :** la formation s'effectuera pour partie en présentiel, et à distance avec un programme original construit en ligne.

## La création d'un BTS par l'apprentissage

Un BTS Maintenance a été créé par le Groupe Coopératif Maisadour, en avril 2018, avec le concours de la Région.

**Objectifs :** avoir les ressources métier nécessaires et devenir acteur de notre avenir en créant de l'emploi et de l'ancrage territorial.



## Sécurité d'abord !

**1 635** visites de sécurité réalisées sur l'exercice

**4 905** acteurs associés pour leur réalisation

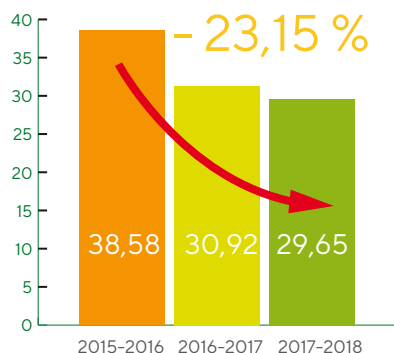
**188** personnes formées sur l'exercice

La sécurité au travail est le maître mot de nos préoccupations. Au cours de l'exercice, elle a été renforcée dans ses principes et dans les actions mises en œuvre grâce à plusieurs décisions notamment la définition et la diffusion d'une politique sécurité groupe, l'engagement écrit du Comité de Direction et la formation de personnes dédiées aux visites de sécurité (VDS). Ces visites sont une source d'informations et d'échanges capitales pour identifier in situ les actes à risques et les réduire.

De même, nous avons mis en place les 10 règles d'Or de la Sécurité.



**TAUX DE FRÉQUENCE DES ACCIDENTS**



## Une amélioration quantitative de la sécurité au travail

Lors de cet exercice, nous avons constaté un taux de fréquence (TF1) de 29,65 % en baisse de 4 % en 1 an, soit une baisse de 23,15 % en deux ans au regard des chiffres de l'exercice précédent. Il est à noter des points extrêmement satisfaisants : la baisse de 7 % des accidents du travail en 1 an ainsi que 90 accidents avec arrêt en moins sur deux ans ce qui montre l'efficacité des mesures mises en place et la réactivité des salariés. Le taux de gravité est d'ailleurs moindre également, s'abaissant à 4 % après trois années consécutives de hausse. L'engagement de tous est ici à saluer.

# INNOVATION

**La nécessité d'innover pour notre coopérative est essentielle pour anticiper la transformation des métiers et accompagner les changements sociétaux.**

**L'Innovation est une démarche collective du groupe. Chaque branche a une stratégie d'innovation qui lui est propre et qui est développée par les métiers. De même l'innovation est partagée au niveau global sur des projets transversaux filières avec une vision stratégique à long terme.**

## **OVALIE INNOVATION, UNE VISION TRANSVERSALE DE L'INNOVATION**

Lancée conjointement en 2012 par Maïsadour et Vivadour, Ovalie Innovation est l'une des illustrations de notre démarche pour l'innovation. Avec 14 métiers communs, ces deux coopératives se sont réunies pour répondre aux attentes sociétales et réglementaires et renforcer les moyens d'atteindre des objectifs identiques :

- Innover pour maintenir et développer le revenu des agriculteurs adhérents ainsi que la compétitivité des activités industrielles des deux Coopératives
- Contribuer à l'apport de conseils et méthodologie aux adhérents
- Obtenir des financements publics et privés en fédérant nos demandes
- Mettre en œuvre une stratégie commune de recherche et de développement.

Les équipes de Maïsadour et de Vivadour, au sein d'Ovalie Innovation, collaborent activement pour créer des programmes connectés avec les métiers. Les collaborateurs des branches en charge de la R&D travaillent en co-construction avec les équipes d'Ovalie Innovation. Les programmes d'Ovalie Innovation sont connectés aux métiers et c'est au cœur des métiers que nous venons chercher les points d'ancrage des innovations à mettre en place.

### **Thématiques prioritaires :**

- AGRO-ÉCOLOGIE : productivité avec faibles impacts des intrants, économie des ressources (phyto, eau, fertilisants) et bien-être animal
- ÉNERGIE : création d'activités de production d'énergie à l'échelle des exploitations agricoles (méthanisation, photovoltaïque)
- BIO-ÉCONOMIE : valorisation des gisements de biomasse pour de nouvelles filières (chimie, cosmétiques/nutraceutiques, bioplastiques, bio-construction, économie circulaire)

## FAITS MARQUANTS :

- Irrigation de précision : l'outil Maiséo en phase de finalisation
- Eco-construction : poursuite du projet DIVA
- Micro-méthanisation : finalisation du projet MCUBE
- Gavage du futur : poursuite du projet PRECIPALM
- Bio-économie : un premier contrat pour l'huile de Coriandre
- Drones : des services en ligne de mire

## Nombres de salariés OVALIE INNOVATION :



5

chargés de projets



2

doctorants

## Nombre de projets :



50

dossiers évalués par an



20

projets en cours de réalisation

## Un projet au service de l'irrigation

Maiseo® : en 2017, l'Application Mobile MAISEO développée par OVALIE INNOVATION a été testée à grande échelle avec succès par un groupe de 30 agriculteurs.

Cet outil permet de suivre l'évolution de la réserve en eau du sol et donc, les besoins en eau des variétés de maïs utilisées, tout en tenant compte du type de sol et de la météo à la parcelle.

Un second test a été lancé pour la campagne 2018 en vue de réaliser les derniers ajustements et d'élargir le panel de testeurs. Objectif : être prêts pour le lancement d'un service aux agriculteurs à partir de 2019 !

## Combiner Elevage & énergie :

Le projet MCUBE qui concerne la micro-méthanisation individuelle à l'échelle de l'exploitation agricole est un véritable défi car il n'existe pas à cette échelle de technologies satisfaisantes d'un point de vue technico-économique. Après 4 années de R&D en laboratoire avec des équipes de l'INRA, de l'INSA-Toulouse, ainsi que des partenaires industriels, des pilotes ont été mis en place en collaboration avec les équipes des Productions Animales afin d'évaluer toutes les potentialités.

L'unité prototype de Barcelone du Gers chez un gaveur achève son programme d'étude. Sur la base des résultats obtenus sur cette unité, 2018-2019 devrait voir l'installation de premières « séries », avant d'envisager un déploiement à plus grande échelle à partir de 2020.

## L'éco-construction avec le projet DIVA

Débuté en septembre 2016, ce programme vise à mettre sur le marché des mortiers isolants intégrant des matières premières végétales, en structurant une filière intégrée, depuis la production de ces matières (récolte, transformation, conditionnement, ...) jusqu'à la mise à disposition sur un chantier de rénovation énergétique. L'enjeu est bien entendu d'atteindre un équilibre économique permettant de rémunérer l'ensemble des acteurs impliqués dans la chaîne et en particulier d'améliorer la rentabilité des exploitations agricoles présentes sur le territoire.

## La cosmétique/nutraceutique avec le projet CORIANDRE

En 2016, Ovalie Innovation annonçait le développement d'une huile de coriandre mise au point en collaboration avec le LCA (Laboratoire de Chimie Industrielle de l'école de chimie de Toulouse) et sa plateforme AGROMAT de Tarbes, à partir de production de graines produites sur le territoire.

Une Alliance a été nouée depuis avec la société SEPPIC, filiale de l'Air-Liquide et distributeur majeur au niveau mondial d'ingrédients pour les industries cosmétiques et nutraceutiques (compléments alimentaires). SEPPIC a lancé le produit huile de Coriandre au Salon Vitafood de Genève en mai 2018. Fort de ces avancées, Ovalie Innovation démarre une activité commerciale en 2018 avec une montée en puissance attendue à partir de 2019.



## Plus de productivité, moins d'impact environnemental et plus de bien-être animal avec PRECIPALM

Ovalie Innovation a construit un projet de R&D en concertation avec les équipes des Productions Animales qui a été lauréat, fin 2016, du programme gouvernemental « investissements d'avenir » sur le volet 212A dédié à l'agriculture et l'agro-alimentaire coordonné par France-AgriMer. Grâce à cette reconnaissance, le projet PRECIPALM, financé par le Programme des Investissements d'Avenir, a débuté en juin 2017 pour une durée de 48 mois.

Le projet s'appuie sur des mesures en conditions d'élevage réelles (capteurs reliés à des systèmes expert numériques) qui permettront la régulation de l'apport alimentaire, ceci développera in fine la productivité, la qualité des foies et contribuera au bien-être animal.



## DRONES

En collaboration avec le Pôle Agronomique, l'expertise d'Ovalie Innovation évolue et la prospection sur la technologie Drones s'intensifie chaque année, avec 3 thèmes principaux : Drones & lutte biologique (lutte contre la pyrale), Drones & Semences (en collaboration avec Maisadour Semences) et Drones & Couverts. Sur ce dernier point, Ovalie Innovation construit une collaboration avec la société Reflet du Monde à Bordeaux pour développer un drone capable d'embarquer et de semer des graines sur une culture de maïs. L'objectif est de mettre en place, à partir de 2019, une culture de type « couvert végétal hivernal » avant la récolte de la culture principale.





**UN CAPTEUR DE RENDEMENT POUR LA VIGNE** : vaste ambition que de parvenir à mesurer le volume des grappes masquées par les feuilles de la vigne ! et vaste enjeu économique, car c'est toute l'organisation de la production et de la récolte qui pourrait en être optimisée... C'est pourtant bien le pari réussi par Ovalie Innovation en collaboration avec le CNRS. En utilisant des ondes radar, ils sont parvenus, à l'échelle pilote et en conditions réelles, à estimer le rendement d'une parcelle avec une précision impressionnante. Rendre cette technologie accessible à la filière viticole sera la prochaine étape, d'ailleurs déjà initiée avec une société spécialisée dans les équipements pour l'agriculture.

**SEXAGE DES ŒUFS DE CANARD** : Ovalie Innovation et Nutricia, avec le concours des structures d'accoupage, a poursuivi le pari de livrer la bataille (internationale !) de la solution qui permettra de trier les œufs mâles et les œufs femelles à moins de 10 jours d'incubation. C'est un enjeu important en termes de respect de l'animal et de productivité pour la filière palmipèdes qui ne garde que les animaux mâles en élevage. Deux solutions sont en cours d'évaluation avec d'une part, des équipes du CNRS, et d'autre part, deux sociétés innovantes spécialisées dans les capteurs et la robotique. Nous espérons l'installation d'un équipement sur un couvoir dès 2019.

## INNOVAL SUD-OUEST

L'association INNOVAL Sud-Ouest mise en place entre ARTERRIS, MAÏSADOUR, TERRES DUSUD et VIVADOIR pour mutualiser des éléments de veille scientifique et échanger sur des projets de R&D communs a poursuivi ses travaux de concertations. INNOVAL est ainsi devenue un des membres du Toulouse White-Biotech, consortium réunissant les plus grands noms de la chimie et de l'agro-industrie (Solvay, Total, Avril...) autour des thématiques de la chimie verte.

Dans ce cadre, le projet PRECIDRONES continue sa prospection sur les 4 territoires afin d'évaluer l'intérêt d'Outils d'Aide à la Décision alimentés par des informations provenant de vols de drones longue portée de la société Delair-Tech. Ce projet est soutenu par l'État et les Régions de chaque coopérative, dans le cadre de soutiens des Pôles de Compétitivité Agri-Sud-Ouest-Innovation et Aérospace Valley.



### TECHNOPOLE AGROLANDES : DE LA FERME DU FUTUR AUX NOUVEAUX PRODUITS DU TERRITOIRE

La vocation du Technopôle Agrolandes est de voir émerger de nouveaux usages, de nouveaux modèles économiques et de nouvelles technologies dans les filières agricoles et agro-industrielles du territoire.

Initié début 2018, le GIP Agrolandes (Groupe d'Intérêt Public) s'appuie sur la mobilisation des 38 entreprises du territoire qui composent l'association Agrolandes Entreprises, présidée par M. Philippe CARRE. Associé dès 2015 au projet Agrolandes, le groupe Maisadour, convaincu de la démarche, est aujourd'hui moteur dans l'animation de l'association et la mobilisation des entreprises.

Les travaux d'Agrolandes Entreprises portent sur 3 axes : l'Agriculture Numérique, la Valorisation des Coproduits et la Biosécurité via la structure du Cluster Biosécurité animé par le GIP.

Actuellement, un certain nombre de projets sont en cours de réalisation, on peut citer les jus d'ensilage de maïs et ses circuits de valorisation ou la valorisation des viscères et des peaux de poissons (truites, saumons).

Des études sont également en cours sur la stratégie circulaire de l'eau sur le territoire ou les alternatives au déficit de couverture réseau sur certaines zones du Département.

Au premier trimestre 2019, Agrolandes verra l'ouverture du bâtiment Agrocampus à Haut-Mauco, véritable pépinière d'entreprises dédiée aux filières agricoles et agroalimentaires et qui pourra accueillir 26 entreprises.



# TRANSFORMATION NUMÉRIQUE

La transformation numérique est un levier essentiel pour le développement et la pérennité de l'Agriculture. De plus en plus d'agriculteurs sont connectés et apprécient le développement des outils numériques qui accompagnent l'évolution de leurs pratiques vers une agriculture de précision plus durable et des méthodes de travail optimisées. Pleinement investi dans cette transformation, Maisadour a conçu des outils numériques pour répondre aux attentes de ses adhérents, de ses consommateurs et de ses ambitions en France comme à l'international.

## e-ma, l'extranet adhérent

e-ma, l'extranet dédié aux adhérents continue de remporter un vif succès. De plus en plus de connexions attestent de l'importance d'une mise à disposition d'informations et d'outils numériques permettant une meilleure lisibilité et anticipation des données. Les agriculteurs adhérents disposent ainsi à n'importe quel moment de toutes les informations nécessaires, services et outils d'aide à la décision (OAD) pour optimiser la gestion et la conduite de leurs exploitations.



## Le e-commerce

Le site de Comtesse du Barry, [comtessedubarry.com](http://comtessedubarry.com), qui a reçu, par le magazine Capital, le prix du meilleur site de vente d'épicerie fine en 2018, est désormais l'un des leviers de croissance de la marque et a permis une hausse significative du chiffre d'affaires sur cet exercice. Le consommateur-internaute y trouve un accès privilégié à tout moment et un service client dédié de qualité.

# QUALITÉ & RSE

**Être responsable pour transmettre le meilleur**

**La Qualité et la RSE sont des forces unies au cœur de la stratégie du Groupe Coopératif Maisadour, de ses objectifs définis vers M2026 et de ses valeurs coopératives. Elles sont des moteurs transversaux qui s'inscrivent dans chacun de nos métiers.**

**Notre gouvernance notre attachement à l'ancrage territorial, les services aux adhérents, l'agriculture durable, l'adaptation aux nouvelles attentes des consommateurs, notre ambition d'être un employeur de référence nos innovation sont autant de sujets qui font partie intégrante de notre engagement Qualité et RSE .**

**Notre groupe est très attentif à la notion de transmission des bonnes pratiques d'élevage, de culture, de relation au consommateur, et au sens large aux liens qui unissent nos adhérents entre eux.**

## **La responsabilité sociétale : s'engager pour un monde meilleur**

Il est dans les gènes de notre coopérative de veiller à assurer le développement des débouchés des productions des agriculteurs et ce, en contribuant au maintien de l'activité dans les campagnes.

La prise de décisions pour la région et dans la région, par des acteurs de la vie économique régionale est un élément-clé du succès de la gouvernance coopérative.

## **Une logistique pensée pour l'environnement et les hommes**

La présence de nos sites industriels à proximité des lieux de productions agricoles répond à une problématique environnementale chère à nos concitoyens grâce à une logistique toujours plus fine et plus rationnelle. De plus, cette présence est un véritable atout pour le maintien d'une activité et d'une dynamique forte en milieu rural... de nombreux emplois en découlent.

## **Une démarche commune, intrinsèquement coopérative**

Notre stratégie en matière de Développement Durable, intrinsèquement liée à la coopérative et aux pratiques de ses 8 000 agriculteurs, repose en partie sur la traduction et l'intégration dans des démarches, de chaque action des questions environnementales, économiques et sociétales.

### **Maïsadour, acteur engagé du territoire, donne une nouvelle vie à certains de ses sites**

- L'ancien site de transformation de Comtesse de Barry, situé au cœur de la ville de Gimont (Gers), va être transformé en logements et en espaces de vie pour les habitants.
- Une ancienne usine de Maïsadour à Aire-sur-l'Adour (Landes) a été transformée en centre commercial.
- Un ancien abattoir de Maïsadour à Mugron (Landes) a été transformé en centre de biosécurité.
- Un projet est en réflexion pour transformer des bureaux de Maïsadour, situés à Saint-Paul-lès-Dax (Landes), en logements sociaux.



**Producteurs de  
maïs doux, haricots verts, pois et asperges Global Gap**

**33** producteurs certifiés



**Personnes formées au certiphyto**

**191** personnes formées



**Réseau  
Qualité et Développement Durable**

**96** personnes

## La maîtrise des énergies au cœur de notre démarche

L'énergie la plus utilisée reste celle de la famille des gaz (naturel, butane, propane) utilisés en majorité pour les installations industrielles dédiées au séchage sur nos activités du Pôle Agricole. Ces sites sont d'ailleurs dans une démarche de management des énergie (19 sites certifiés ISO 50 001).

L'électricité est la 2<sup>e</sup> énergie la plus utilisée sur le groupe, en majeure partie sur les activités IAA (Pôles Gastronomie et Volailles).

Le poste carburants est majoritairement représenté par le Pôle Agricole pour ses consommations liées aux transports internes et aux déplacements. Notons que pour la part des transports internes, 47 % est du carburant B30 (30 % de biodiesel Diester mélangé à 70 % de gazole).

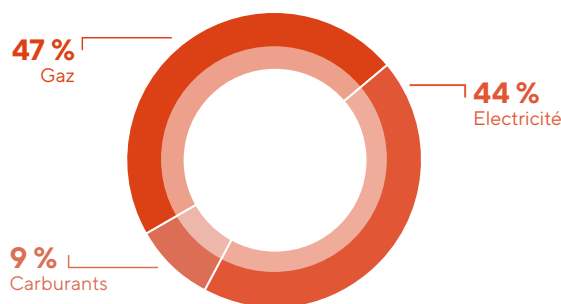
L'usage de l'eau sur le groupe est essentiellement le fait des activités agro-alimentaires. Ces dernières travaillent à l'optimisation des procédés pour permettre d'optimiser le recours à cette ressource.



**Energie**

5 audits internes ISO 50 001  
2 audits chez nos adhérents  
19 sites certifiés ISO 50 001

## MIX ÉNERGÉTIQUE 2017-2018 POUR LE GROUPE



Consommations totales énergie groupe\* : 271 730 MWh

Consommations totales eau groupe\* : 1 290 108 m<sup>3</sup>

Le groupe est engagé dans une démarche de maîtrise des énergies depuis longtemps. La branche Productions Végétales et le complexe Haut-Mauco sont d'ailleurs certifiés ISO 50 001, système de management de l'énergie.

Concernant la branche Productions Végétales, certifiée depuis 3 ans pour son activité de collecte, séchage et stockage de productions végétales, la part la plus importante de consommation d'énergie est concentrée sur la période de séchage de céréales qui constituent à elle seule 88 % de la consommation annuelle.

Plusieurs actions ont été mises en place depuis 3 ans et les résultats sont aujourd'hui au delà des objectifs fixés. Ces actions s'effectuent d'une part sous forme

de formations du personnel (45 personnes formées aux conduites économiques des séchoirs et à la conservation du grain), par la mise au point d'Outils d'Aide à la Décision qui permettent d'obtenir la meilleure performance énergétique, par un outil de suivi des consommations d'énergie en temps réel, et par un outil d'optimisation de la logistique. Un nouveau séchoir multicéréales, conçu en partenariat avec un constructeur de séchoir et Maïsadour dans le but d'optimiser la performance énergétique, a d'ailleurs vu le jour récemment.

Forts de ces résultats performants, la Direction a décidé d'étendre la certification cette année au site de Pomarez et aux 3 sites stockeurs : Saint-Lon-les-Mines, Saint-Cricq-Villeneuve et Mugron.

\*périmètre : 85 % des indicateurs groupe.

**Notre coopérative est en mouvement et a ouvert un nouveau chapitre de développement qui s'appuie sur de nombreux chantiers. Nous restons quoi qu'il advienne, fidèles à nos traditions et nos savoir-faire, en cultivant nos spécificités, attentifs aux évolutions de nos métiers et aux changements sociétaux.**

**Maïsadour est fière de représenter et défendre les hommes et les femmes qui œuvrent pour la renommée de nos filières agricoles d'excellence en France et à l'international. Tous passionnés, du champ à l'assiette, contribuent au développement de nos territoires et à la pérennité d'une agriculture plus performante et respectueuse de l'environnement.**



Création : Agence Symphonie  
Rédaction : Groupe Coopératif Maïsadour  
Images : Groupe Coopératif Maïsadour - Fotolia - Gettyimages  
Octobre 2018

# MAÏSADOUR

NOTRE CULTURE, VOTRE BIEN-VIVRE

Route de Saint-Sever - BP27  
40001 Mont-de-Marsan Cedex  
Tél. 05 58 05 84 84 / Fax 05 58 05 84 99

[www.maisadour.com](http://www.maisadour.com)

