

# MAÏSADOUR

RAPPORT D'ACTIVITÉ 2018-2019



NOTRE CULTURE, VOTRE BIEN-VIVRE

# SOMMAIRE



P.2 INTERVIEW CROISÉE



P.4 L'ESSENTIEL SUR MAÏSADOUR



P.10 MAÏSADOUR AUJOURD'HUI  
ET DEMAIN



P.34 NOS ACTIVITÉS AGRICOLES



P.64 NOS ACTIVITÉS ALIMENTAIRES



P.70 NOS RÉSEAUX DE DISTRIBUTION

P.78 CHIFFRES CLÉS

# INTERVIEW CROISÉE

MICHEL PRUGUE, PRÉSIDENT  
ET PHILIPPE CARRÉ, DIRECTEUR GÉNÉRAL



**Dans quel contexte le monde agricole évolue-t-il ?**

**Michel Prugue :** L'actualité de ces derniers mois nous montre que l'agriculture évolue dans un monde complexe, changeant et incertain. L'ambiance politique, sociétale et économique en France, en Europe et au-delà, crée de l'instabilité permanente dans nos métiers. Le monde agricole subit donc de manière brutale, directement ou indirectement, les conséquences de toutes ces évolutions. Cela se traduit dans les revenus agricoles, dans les capacités à investir pour préparer le futur et dans le ressenti des agriculteurs par le regard porté sur leurs activités. Tout cela doit nous pousser à nous adapter rapidement et à nous organiser différemment.

**Quel bilan faites-vous de l'exercice écoulé ?**

**Philippe Carré :** Comme l'ensemble du monde agricole et agroalimentaire, Maisadour a vécu un exercice 2018-2019 difficile. Les résultats ne sont malheureusement pas à la hauteur des objectifs initiaux. Nos activités ont été fortement impactées par plusieurs événements : la faible récolte

de maïs dans le Sud-Ouest en 2018, la hausse des prix de l'alimentation animale pour nos activités volailles et canards gras, ainsi que les difficultés du marché ukrainien des semences. Les ventes dans nos activités alimentaires (pôles gastronomie et volailles) ont aussi été fortement perturbées par la nouvelle loi EGALIM et par les mouvements des Gilets Jaunes. Malgré ces difficultés, il faut souligner l'engagement des équipes et de vrais succès réalisés. Concernant nos activités végétales, notre filiale semences MAS Seeds a progressé sur tous les marchés d'Europe de l'Ouest, ce qui est remarquable. Côté productions et nutrition animales, les ventes de produits biologiques et les ventes à l'international ont, elles aussi, bien progressé.

**Comment le Groupe Maisadour doit-il faire face à ces évolutions ?**

**Michel Prugue :** En tant que coopérative, Maisadour a un certain nombre de clés pour développer avec ses adhérents une agriculture plus éco-responsable, innovante et compétitive, qui créera de la valeur pour nos agriculteurs, nos filières et territoires,

et qui répondra au mieux aux attentes sociétales. Pour cela, il faut que nos pratiques agricoles évoluent et s'adaptent sans cesse. Il nous faut faire face au changement climatique qui perturbe nos activités et contribuer à la transition agro-écologique. Les adhérents de Maisadour ont été précurseurs en développant de nouvelles filières spécifiques et de qualité (productions labellisées), nous devons poursuivre sur cette voie et continuer à les faire fructifier. C'est dans cette dynamique que nous nous sommes engagés dans le projet d'entreprise Maisadour 2026.

**Philippe Carré :** Notre secteur est au cœur des transformations du modèle social, sociétal et environnemental. Nous devons donc amplifier nos efforts de compétitivité, être plus conquérants commercialement et accélérer notre vitesse de réaction pour faire face rapidement aux mutations de nos marchés. L'un des quatre axes de notre projet Maisadour 2026 concerne l'adaptation de notre offre de produits et services aux nouvelles attentes des consommateurs. Les équipes du pôle volailles se sont ainsi engagées avec les producteurs de volailles dans la démarche « Étiquetage Bien-Être Animal » (lancé par le groupe Casino et CIWF, une association en faveur du bien-être animal) et ont rapidement obtenu la meilleure note A. De même, toujours pour mieux répondre à ces attentes et installer un nouveau dialogue entre agriculteurs et consommateurs, nous avons lancé un nouveau concept de boutiques « En Direct De Nos Producteurs », dans lesquelles Maisadour met en avant les productions de ses adhérents avec les différentes marques du groupe. Les premiers résultats des boutiques pilotes en région, à Paris et à Cannes sont prometteurs et nous encouragent à poursuivre dans cette voie des circuits courts.

**Comment la coopérative Maisadour accompagne-t-elle ses adhérents dans ce contexte ?**

**Michel Prugue :** La conjoncture nous pousse à nous adapter rapidement pour mieux faire vivre nos exploitations et améliorer la rentabilité de notre groupe. Cette adaptation passe par une nouvelle organisation du groupe et la création d'une direction dédiée à la relation adhérents, dont la coopérative fait une priorité. Maisadour souhaite être en permanence aux côtés de ses adhérents dans ce contexte changeant. Cela passe aussi par la création de services dédiés comme la ligne téléphonique

Proxi'Ma ou des outils d'aide à la décision disponibles en ligne pour faciliter et optimiser leurs activités et méthodes de travail.

**Philippe Carré :** Maisadour entretient des liens de proximité avec ses 5000 adhérents dans le Sud-Ouest, via en particulier les équipes de conseillers qui créent une forte relation de confiance avec les agriculteurs. Ces conseillers travaillent avec les adhérents pour amplifier la performance globale de leurs exploitations, que ce soit au niveau économique, social et environnemental. Ils leur proposent également des solutions en termes d'offres commerciales, de productions contractuelles, de conseils et d'accompagnement de projets, en partenariat avec des spécialistes Maisadour (experts céréales, conseillers agro-services, techniciens productions animales).

**Quelles ambitions pour Maisadour demain ?**

**Michel Prugue :** Restons tous attentifs à ce qui se passe autour de nous, adaptons le développement de nos exploitations et de notre coopérative pour renouer avec une croissance rentable et durable. Pour cela, il nous faut continuer à renforcer l'échange avec nos adhérents pour partager notre stratégie et être en permanence à l'écoute des attentes des consommateurs.

**Philippe Carré :** Nous devons également poursuivre notre développement à l'international, parce que nous sommes convaincus que se déployer au-delà de nos frontières permet de créer de la valeur sur nos terres d'origine. C'est un relais de croissance essentiel et incontournable pour notre groupe. En interne, nous devons faire de notre organisation et de notre culture une force, en soutenant et en impliquant nos talents. Nous pouvons compter sur l'engagement et la mobilisation des adhérents et de l'ensemble des salariés du groupe pour faire de notre projet d'entreprise Maisadour 2026 un modèle d'adaptation réussie.

**Michel Prugue :** Nos exploitations et notre coopérative, au travers de leurs histoires respectives, ont déjà traversé des périodes difficiles et ont toujours su y faire face. Ensemble, avec notre coopérative Maisadour, soyons créatifs pour capter la valeur partout où elle se trouve et continuons notre adaptation.

# DÉCOUVRIR MAÏSADOUR



**MAÏSADOUR** EST UNE COOPÉRATIVE ENGAGÉE DU SUD-OUEST QUI DÉVELOPPE DES FILIÈRES D'EXCELLENCE POUR VALORISER, EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL, LES PRODUCTIONS DE SES 8 000 AGRICULTEURS.

CHEZ **MAÏSADOUR**, NOUS TRAVAILLONS ENSEMBLE AUX SUCCÈS DE NOS ADHÉRENTS ET CONSTRUISONS L'AVENIR DE NOS TERRITOIRES.

 <p><b>1<sup>ER</sup> GROUPE VOLAILLER DU SUD-OUEST</b></p>	<p><b>1<sup>ER</sup> RÉSEAU D'ÉPICERIE FINE EN FRANCE</b></p>	 <p><b>LEADER DU FOIE GRAS FRANÇAIS D'ORIGINE 100% SUD-OUEST</b></p>
 <p><b>UN DES LEADERS EUROPÉENS DE LA PRODUCTION DE SEMENCES HYBRIDES</b></p>	 <p><b>1<sup>ER</sup> COLLECTEUR EUROPÉEN DE MAÏS SPÉCIAUX</b></p>	<p><b>2<sup>E</sup> PRODUCTEUR FRANÇAIS DE LABEL ROUGE</b></p> <p>CRÉATEUR DU <b>LABEL ROUGE</b> EN 1965</p>

 <p><b>1,344</b> MILLIARD D'EUROS DE CA</p>	 <p>INTERNATIONAL <b>14%</b> DU CA <b>16%</b> DES SALARIÉS</p>	
 <p><b>5 447</b> SALARIÉS* <small>*Équivalent Temps Plein</small></p>	 <p><b>5 000</b> AGRICULTEURS ADHÉRENTS</p>	 <p><b>223</b> SITES</p>

# FILIÈRES MAÎTRISÉES ...

# ... DE LA SEMENCE À L'ASSIETTE

SEMENCES  
GRANDES CULTURESCÉRÉALES, LÉGUMES  
ET AGROFOURNITURE

NUTRITION ANIMALE

ACCOUVAGE & ÉLEVAGE,  
CANARDS ET VOLAILLES

GASTRONOMIE

DISTRIBUTION  
GMS & VENTE DIRECTE

DE LA SEMENCE ...

... À L'ASSIETTE

## LE PÔLE SEMENCES

Le Pôle Semences est structuré autour de trois métiers : la sélection d'hybrides grandes cultures, la production de semences et la mise en marché. Sa marque MAS Seeds est présente dans près de 50 pays.

## LE PÔLE AGRICOLE

C'est le pôle central de la coopérative. Il regroupe la production, la collecte, le conditionnement et la commercialisation de matières premières et productions agricoles. Il est structuré autour de trois activités :

- végétale (céréales, agrofourniture, légumes)
- animale (accoupage, élevage, nutrition animale)
- relation et services aux adhérents.

UNITED TO GROW

NOTRE CULTURE. VOTRE BIEN-VIVRE

La vigne passionnément

## LE PÔLE VOLAILLES

Spécialiste du poulet jaune Label Rouge 100 % Sud-Ouest, les productions de volailles (IGP Landes, Périgord et Gers) sont portées par le Groupe Fermiers du Sud-Ouest, rattaché au Pôle Volailles de Maïsadour. FSO distribue ses produits en grande distribution (marque St-Sever), auprès des artisans bouchers (marque Marie Hot) ainsi que des grossistes, en France et à l'international.

## LE PÔLE GASTRONOMIE

Maïsadour développe au sein de ce pôle des activités de valorisation et de transformation agroalimentaire (commercialisation de foie gras, jambon sec, produits de la mer...). Ce pôle regroupe 4 marques fortes rayonnant en France et à l'international : Delpeyrat et Delmas en grande distribution, Sarrade pour les chefs et Comtesse du Barry, qui dispose d'un réseau de boutiques.

## NOTRE CULTURE, VOTRE BIEN-VIVRE

C'est la nouvelle signature que Maïsadour a choisie avec le lancement de sa nouvelle identité visuelle fin 2018.

**MAÏSADOUR**  
NOTRE CULTURE, VOTRE BIEN-VIVRE

« Notre Culture, Votre Bien-Vivre » traduit à la fois le métier de l'agriculteur ainsi que les origines et les savoir-faire de Maïsadour :

La culture agricole  
La culture des savoirs  
La culture du Sud-Ouest

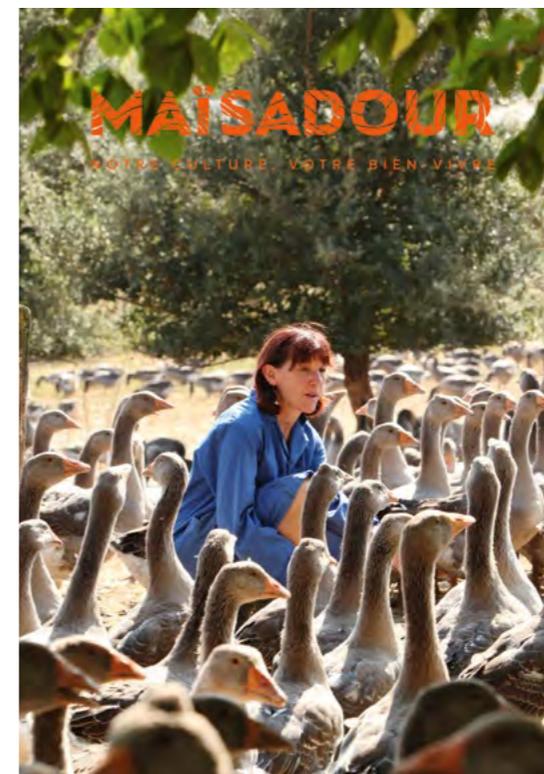
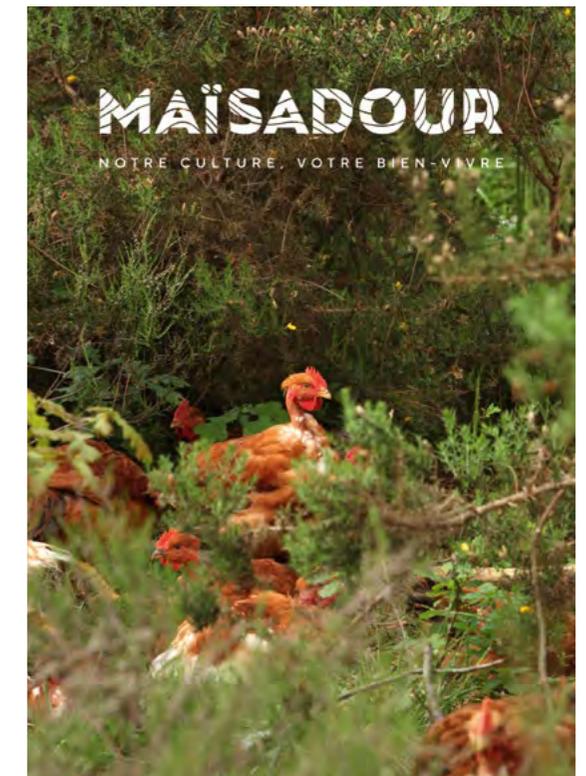
Cette signature est aussi une promesse que Maïsadour fait à toutes ses parties prenantes.

Nous avons ainsi à cœur de contribuer au bien-vivre de tous :  
**adhérents, salariés et consommateurs.**

Cette promesse reflète ce que nous sommes aujourd'hui  
et ce vers quoi nous voulons aller.

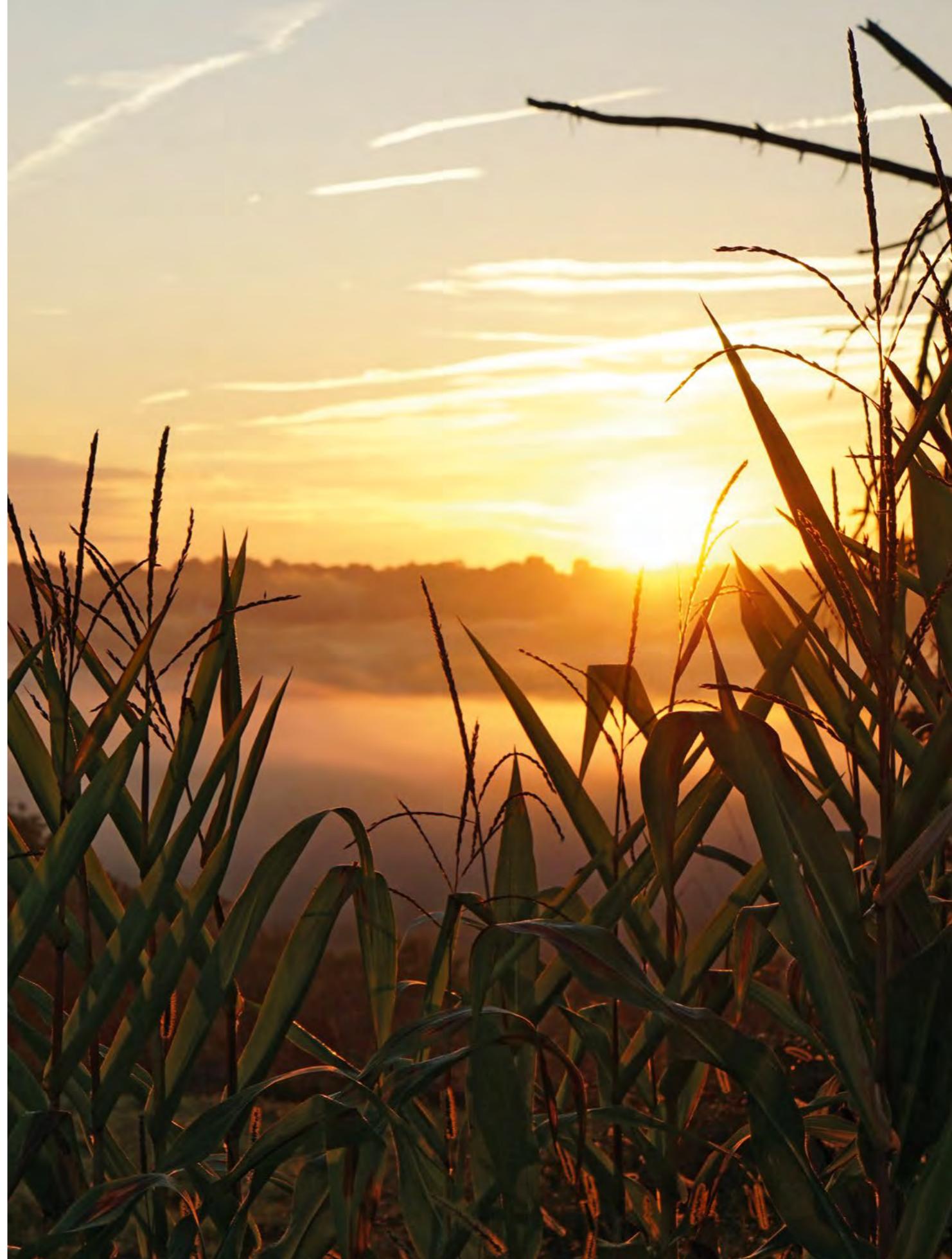
Les lignes présentes dans le nouveau logo symbolisent l'empreinte : empreinte humaine ainsi que les traces des sillons laissées par les agriculteurs qui travaillent la terre.

Cette empreinte représente également nos origines, notre ADN,  
et ce que nous laissons comme héritage pour l'avenir et aux générations suivantes.



# MAÏSADOUR AUJOURD'HUI ET DEMAIN

---



# LA GOUVERNANCE COOPÉRATIVE

UN HOMME, UNE VOIX



Les membres du Bureau de Maïsadour

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. Il 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.

Des comités se réunissent régulièrement pour travailler aux modalités de mise en œuvre de la politique définie en Conseil d'Administration.



## LE CONSEIL D'ADMINISTRATION

### LE BUREAU



**MICHEL PRUGUE**  
Président

**DOMINIQUE GRACIET**  
Vice-Président Délégué  
Gastronomie

**CHANTAL BRÊTHES**  
Vice-Présidente  
Palmipèdes



**JEAN-LUC BLANC-SIMON**  
Vice-Président Communi-  
cation et Développement  
Durable

**JEAN-LUC CAPES**  
Vice-Président  
Semences

**PIERRE HARAMBAT**  
Vice-Président  
Légumes

**DANIEL PEYRAUBE**  
Vice-Président  
Céréales Agrofourmiture

**BERNARD TAUZIA**  
Vice-Président Nutrition  
Animale et Volailles

### LES ADMINISTRATEURS



**GUILLAUME CLAVERIE**

**JACQUES DUFAU**

**JEAN-MARC DURROUX**

**JEAN-CLAUDE FRANCHETTO**



**ISABELLE HARGOUS**

**GUILLAUME HOURCADE**

**BENOIT LABORDE**

**JEAN-PIERRE LAHILLADE**

**PIERRE LASSALLE**

**VIRGINIE PETIT**

### ADMINISTRATEURS STAGIAIRES



**VÉRONIQUE PHILIP**

**BRUNO SCHRIJVERS**

**ARNAUD TACHON**

**STÉPHANE LACAVE**

**THIERRY NOIREAU**

**KÉVIN POUYSÉGUR**

# L'ÉQUIPE DE DIRECTION

L'équipe de Direction du Groupe Maïsadour est constituée d'un Comité exécutif de 8 personnes, complétée par une équipe de 7 directeurs formant le Comité de Direction. Elle travaille en étroite collaboration avec le Bureau et le Conseil d'Administration pour formaliser et mettre en œuvre la stratégie de développement de Maïsadour.



Les membres du Comité Exécutif, de gauche à droite

<b>JACQUES GROISON</b> Directeur du Pôle Semences (MAS Seeds)	<b>JEAN-LUC LEVÊQUE</b> Directeur des Ressources Humaines	<b>PAUL LE BARS</b> Directeur du Pôle Volailles (FSO)	<b>JEAN-LOUIS ZWICK</b> Directeur du Pôle Agricole
<b>PHILIPPE CARRÉ</b> Directeur Général Groupe	<b>NADIA ISAMBERT</b> Directrice de l'Innovation et de la Communication	<b>STÉPHANE GAUTIER</b> Directeur Administratif et Financier	<b>ÉRIC HUMBLLOT</b> Directeur du Pôle Gastronomie (MVVH)

Le Comité de Direction est composé des 8 membres du Comité Exécutif et des 7 Directeurs suivants :

<b>PASCAL AZAM</b> Directeur de la Nutrition Animale	<b>OLIVIER CAIL</b> Directeur des Systèmes d'Informations et de la Transformation Numérique	<b>DOMINIQUE DUPRAT</b> Directeur de Delpyprat	<b>CHRISTELLE FORZY</b> Directrice Qualité, Hygiène, Sécurité et Environnement
<b>JÉRÔME FOUREST</b> Directeur de Comtesse du Barry et Nouveaux Circuits	<b>CÉLINE PEILLOD</b> Directrice de la Relation Adhérents	<b>FRANCISCO VERDUZCO</b> Directeur des Achats	

# PROJET D'ENTREPRISE MAÏSADOUR 2026



En 2017, nous avons bâti une feuille de route intitulée « Maïsadour 2026 » pour laquelle nous nous fixons plusieurs priorités :

- Renforcer la place des adhérents, anticiper leurs attentes, imaginer de nouveaux modes d'interaction, identifier et analyser les forces et faiblesses des exploitations agricoles, proposer des solutions et des outils adaptés
- Être à l'écoute des attentes des consommateurs et nous adapter chaque jour (plus de transparence, de proximité, de traçabilité)
- Poursuivre notre développement à l'international, parce que nous sommes convaincus que se déployer au-delà de nos frontières permet de créer de la valeur sur nos terres d'origine
- Faire de notre organisation et de notre culture une force, en soutenant et en impliquant nos talents à œuvrer chaque jour pour le bien-vivre de tous.

## 01

### 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 et environnementales.

## 02

### 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.

## 03

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

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

## 04

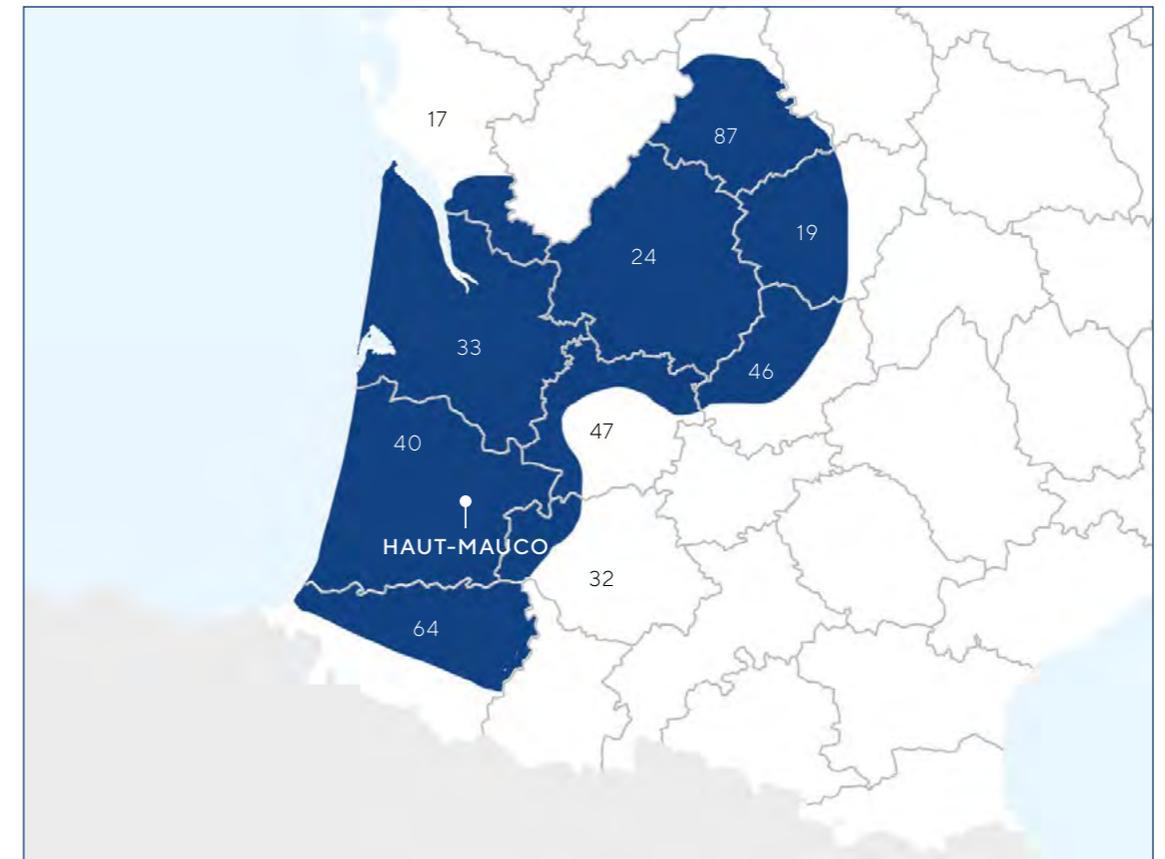
### CULTURE ET ORGANISATION

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 des programmes transversaux, 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



<b>5 000</b> ADHÉRENTS AGRICULTEURS DONT			<b>7</b> SECTIONS TERRITORIALES RÉPARTIES SUR <b>10</b> DÉPARTEMENTS
<b>536</b> ÉLEVEURS	<b>820</b> PRODUCTEURS DE CULTURES CONTRACTUELLES	<b>320</b> PRODUCTEURS DE SEMENCES	

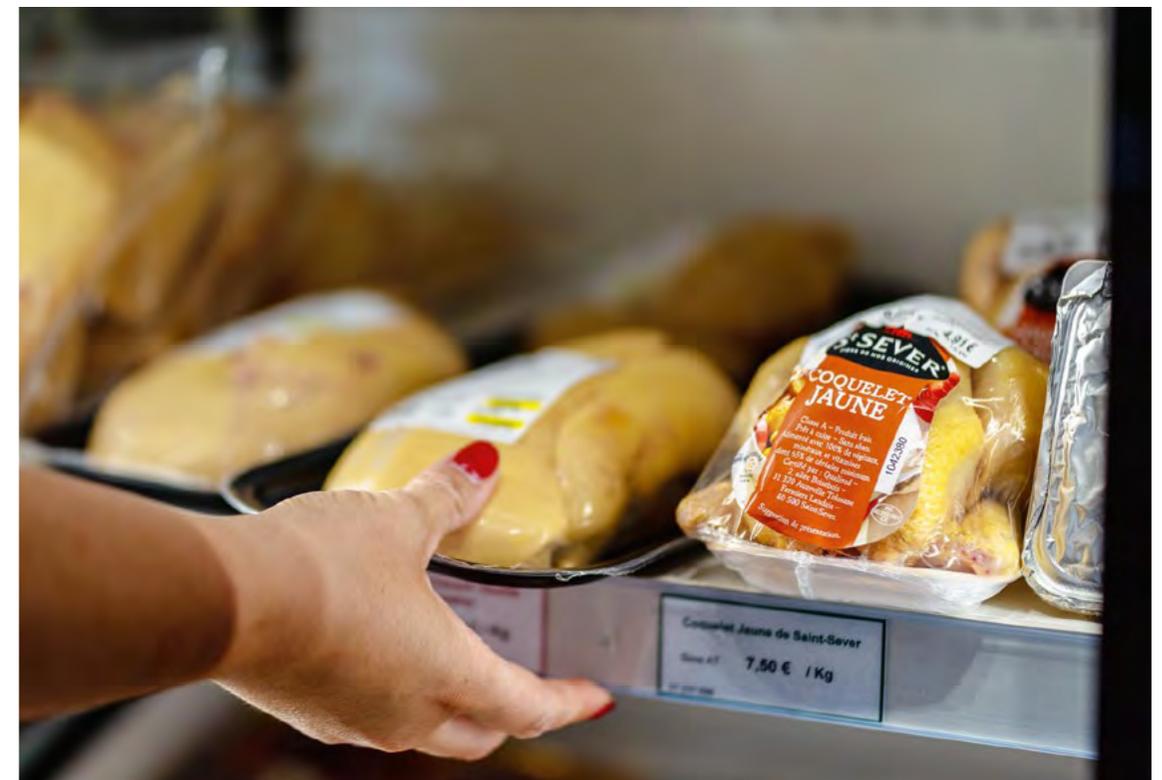
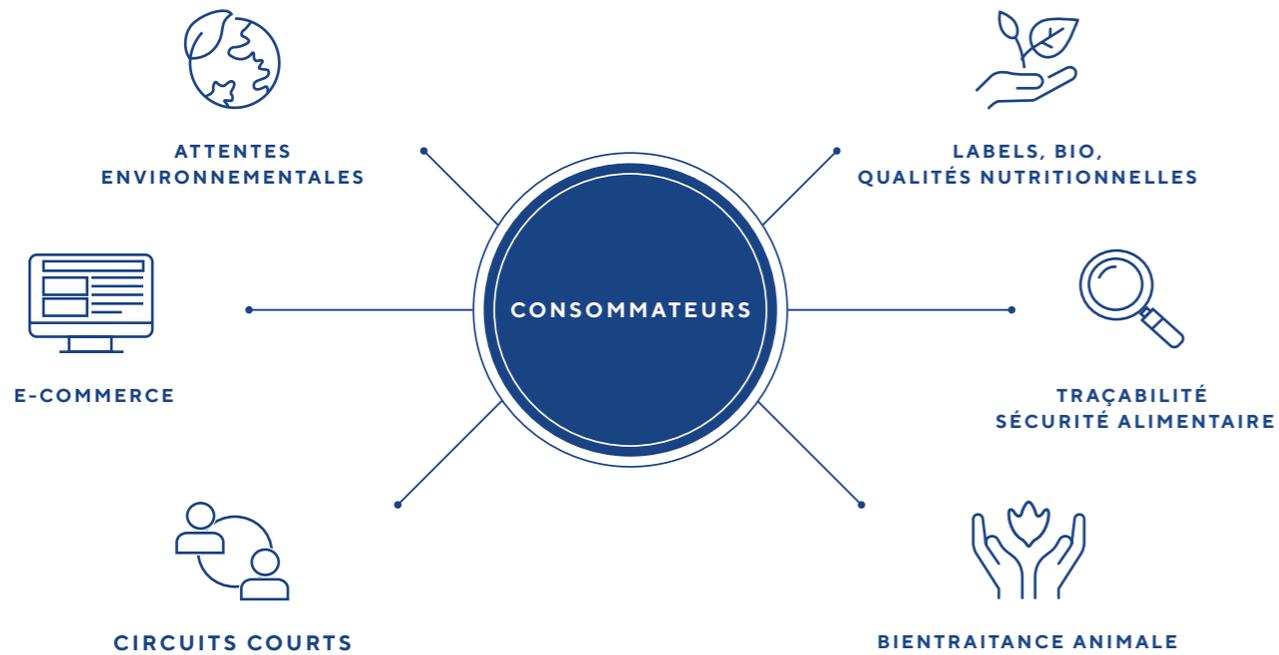
Maïsadour réunit près de 5 000 adhérents dans le Sud-Ouest de la France. Avec eux, la coopérative entretient des liens de proximité sur l'ensemble de son territoire.

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 toujours plus innovante, performante et rentable, qui préserve au mieux l'environnement et qui répond aussi aux aspirations à consommer différemment.

# S'ADAPTER AUX NOUVELLES ATTENTES DES CONSOMMATEURS

Les différents acteurs de la Coopérative ont entendu les attentes sociétales : le consommateur devient de plus en plus exigeant, voire expert de la qualité et de la traçabilité de ce qu'il a dans son assiette. Il souhaite une transparence maximale ainsi que l'assurance d'une production respectueuse des animaux. Pour cela, il affiche son goût retrouvé pour la proximité, les circuits courts et défend une consommation mesurée, plus axée sur la qualité que la quantité.

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 l'enseigne, « En Direct de Nos Producteurs », les produits des adhérents de la Coopérative. Plusieurs boutiques ont ouvert leurs portes depuis mai 2018 à Paris, Cannes, Saint-Sever, Saint-Pierre-du-Mont et Aire-sur-l'Adour.



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

Maïsadour développe des produits et des techniques de cultures, d'élevage et de transformation reconnus et plébiscités sur le marché européen et au-delà. C'est pourquoi, l'international « choisi », l'un des 4 piliers stratégiques de Maïsadour 2026, est un relais de croissance essentiel et incontournable pour notre Coopérative.

## Transmettre l'expertise et l'excellence

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 industriels. Côté gastronomie, l'excellence reconnue de nos produits du Sud-Ouest est un atout majeur pour séduire des pays comme le Japon, les États-Unis et développer de nouveaux marchés. Chaque action d'investissement à l'étranger est validée par le Conseil d'Administration de la Coopérative. Celui-ci contrôle la cohérence du projet avec la production des producteurs du territoire et le fait qu'elle serve bien la stratégie du Groupe.



## CHIFFRES CLÉS



**14%** DU CHIFFRE D'AFFAIRES DU GROUPE À L'INTERNATIONAL



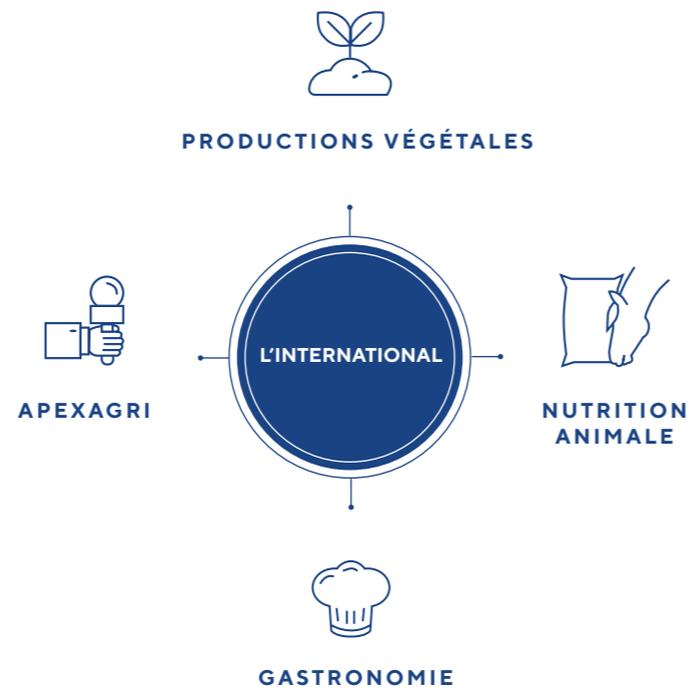
**846** SALARIÉS À L'INTERNATIONAL



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



**62%** DE L'ACTIVITÉ CÉRÉALES À L'EXPORT



mas seeds MAÏSADOUR Maroc المغرب DELPEYRAT  
 ● Experts Maïsadour / ByO  
 ● Implantations du Groupe  
 ● Présence commerciale du Groupe

# ADAPTATION DE L'ORGANISATION

La sécurité au travail, l'amélioration de l'environnement et de l'expérience travail des salariés et leur développement, sont les priorités du Groupe qui illustrent notre culture de la performance individuelle et collective.



## FAITS MARQUANTS 2018-2019

### Développement de la culture managériale

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

- Conduite de projet — 102 managers formés
- Culture financière — 89 managers formés
- Management — 75 managers formés

### Développement du dialogue et des pratiques communes

La particularité de cet exercice a été la mise en place du Comité Social Économique (CSE), qui s'est substitué aux Comités d'entreprises (CE), Comités d'Hygiène Sécurité et Conditions de Travail (CHSCT) et Délégations du Personnel (DP). La représentation privilégie la relation au plus près des sites en allant au-delà de la Loi, par la création de commissions de proximité pour garder un lien avec le plus grand nombre. Ces élections concernaient 3400 personnes et ont nécessité 16 accords préélectoraux et la mobilisation de plus de 100 collaborateurs pour la tenue des bureaux de vote. La prochaine étape consistera à la mise en place du Comité de Groupe.



**5 447 SALARIÉS\***  
\*Équivalent Temps Plein



**16%**  
À L'INTERNATIONAL



**47% FEMMES**  
**53% HOMMES**



**2,7%** DE LA MASSE SALARIALE  
CONSACRÉE À LA FORMATION

**3 837** STAGIAIRES

**48 970** HEURES DE FORMATION

### Instauration d'un point Groupe sur l'égalité Hommes-Femmes

L'exercice 2018-2019 a vu la création d'un décret visant à renforcer la réglementation en matière d'égalité Hommes-Femmes. Aujourd'hui, chaque entreprise est tenue de publier cet index.

Lorsque cet index de l'égalité est inférieur à 75 points (sur 100), l'entreprise dispose d'un délai de 3 ans pour se mettre en conformité. À l'expiration de ce délai, en cas de non-conformité, l'employeur risque une pénalité financière pouvant aller jusqu'à 1 % de la masse salariale. Maisadour a toujours veillé à ce que les pratiques s'inspirent de principes équitables. Cette mise en conformité est pour nous un point constant d'amélioration.

Les résultats des premiers index traduisent ce principe d'action :

Maisadour	84/100
Delpeyrat	84/100
Fermiers Landais	88/100
Fermiers du Gers	89/100

### Développement de la formation pour développer la sécurité et la santé au travail

#### La formation au Brief Sécurité

Après les visites de Sécurité (VDS), une deuxième action appelée Brief Sécurité a été mise en place. En plus de visites ponctuelles, la sécurité se consolide avec cette action très régulière. Son objectif : renforcer la prévention par un échange

régulier sur la sécurité avec les collaborateurs d'un même service ou atelier. Avec cette action, des points d'étape sont réalisés pour sensibiliser, comprendre et trouver des solutions pour réduire les risques et les accidents.

#### La formation prévention troubles musculo-squelettiques

Plusieurs sessions de formation « Gestuel Santé » ont été engagées dans des sociétés du Groupe pour prévenir les troubles musculo-squelettiques. Cela permet d'améliorer la qualité de vie au travail en agissant sur la position assise, la manutention, le travail répétitif, la mise en place d'exercices de récupération. Cette formation sera déployée dans le Groupe.

#### La formation aux gestes qui sauvent

Destinée à tout salarié volontaire, cette formation explique comment réagir face à un problème de santé ou à un accident du travail. Elle donne en 3h30 les clés pour réagir face à une personne qui fait un arrêt cardiaque, à une personne inconsciente qui respire encore ou bien qui est victime d'un étouffement. Une formation opérationnelle qui pourrait sauver des vies !

#### Renforcement du recrutement pour soutenir nos activités saisonnières

Collecte, réception, expédition, tri pour les activités du Pôle Végétal ou renfort des équipes de production pour les périodes festives de la volaille, les métiers du Groupe connaissent une activité saisonnière. Ainsi, plus de 1500 contrats de travail sont signés chaque année.

# INNOVATION

L'innovation est une constante dans l'ADN de Maisadour : création variétale, nouvelles formules d'aliments, nouvelles pratiques agronomiques, nouveaux services pour les adhérents, nouveaux produits, nouveaux concepts de vente....

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

## Un enjeu stratégique transversal

Parce que cela représente un enjeu transversal majeur, Maisadour a choisi de créer une Direction de l'Innovation Groupe : accélérer l'innovation et développer des synergies au sein des différents métiers, mobiliser toutes les expertises, favoriser un contexte pour générer la création de nouvelles idées, créer des partenariats avec des acteurs-clés... Tels sont les objectifs fixés par cette nouvelle Direction pour avancer sur les projets essentiels à la création de valeur et la pérennité de notre modèle coopératif.

L'INNOVATION  
EST SANS AUCUN DOUTE L'UN  
DES ENJEUX-CLÉ  
DE LA PÉRENNITÉ DE NOTRE  
MODÈLE COOPÉRATIF.

## Innover dans toutes nos filières

L'innovation portée par Maisadour regroupe tous les projets qui vont permettre de créer de la valeur pour les adhérents, les clients, les consommateurs et les salariés du Groupe. Ces innovations concernent à la fois les produits et les services de toutes les filières du Groupe, de la semence à l'assiette du consommateur. L'innovation s'intègre ainsi logiquement dans notre projet d'entreprise Maisadour 2026 et s'illustre à travers différentes structures d'innovation et de R&D au sein du Groupe, de nos activités agricoles (Coopérative Maisadour, MAS Seeds, Nutricia, Élevage Service...), et de nos activités Gastronomie et Volailles (Delpyrat, Comtesse du Barry, Fermiers du Sud-Ouest...).

## Innover pour proposer à nos adhérents un modèle d'agriculture différenciant

Maïsadour a l'ambition de développer un modèle d'agriculture différenciant plus respectueux de l'environnement et du bien-être animal tout en répondant aux exigences des consommateurs et en permettant aux agriculteurs de mieux vivre de leur métier. Maïsadour explore ainsi de nouveaux modèles basés sur l'agro-écologie, de nouvelles pratiques d'élevage, l'économie circulaire, de nouvelles sources d'énergie et de nouvelles filières de production.



## Des partenaires pour innover

Maïsadour fait partie du GIP Agrolandes. Les travaux d'Agrolandes Entreprises portent sur 3 axes : l'agriculture numérique, la valorisation des produits connexes à l'agriculture et à l'agro-alimentaire, et la biosécurité via la structure du Cluster Biosécurité. 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 des Landes. Maïsadour participe également au pôle de compétitivité Agri Sud-Ouest Innovation qui fédère des acteurs publics et privés agissant dans les filières de l'agriculture, de l'agroalimentaire et des agro-industries, en régions Occitanie et Nouvelle-Aquitaine.

# LES INNOVATIONS MARQUANTES DE 2018-2019

## RELATION ADHÉRENTS

Lancement d'un nouveau service pour les adhérents : Proxi'ma.



## FILIÈRES ANIMALES

Lancement de PropulStar et des gammes SOAL Lit, IMMUN'



## GASTRONOMIE

Lancement de nouvelles gammes salaison, jambon sans nitrites



## FILIÈRES VÉGÉTALES ET SEMENCES

Lancement de 3 outils d'aide à la décision : Irrifarm, be Api et Grassman



## VOLAILLES

Lancement d'un nouvel étiquetage Bien-Être Animal.



## VENTES DIRECTES

Lancement de boutiques « En Direct de Nos Producteurs » et de « Savour Histoires de Gourmets »



## OVALIE INNOVATION

Lancée conjointement en 2012 par Maisadour et Vivadour, Ovalie Innovation est l'une des illustrations de la démarche pour l'innovation des deux coopératives.

Avec 14 métiers communs, les équipes de Maisadour et Vivadour collaborent au sein d'Ovalie Innovation sur des programmes-clés afin de pouvoir répondre de manière efficace aux attentes sociétales et réglementaires, et d'atteindre des objectifs communs.

Ovalie Innovation est une belle réussite de collaboration de deux acteurs coopératifs majeurs qui s'associent pour innover et répondre aux attentes à la fois sociétales et celles exigées par la nouvelle réglementation. Leur action conjointe consiste à :

- 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 solutions aux agriculteurs adhérents
- Obtenir des financements publics et privés en fédérant les demandes des deux coopératives.

### Limiter l'impact environnemental des activités agricoles grâce à l'agro-écologie

#### Une application pour l'irrigation de précision

La nouvelle application Mobile MAISEO développée par Ovalie Innovation a été testée à grande échelle avec succès. 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 prototype de drone en test sur des exploitations

En collaboration avec les sociétés Reflet du Monde et DELAIR-Tech, l'expertise en technologie de drone d'Ovalie Innovation évolue. 3 utilisations ont été testées :

- lutte biologique contre la pyrale,
- semis de semences grandes cultures,
- semis de couverts végétaux sur culture en place.

Avec la mise en place de ce drone, Ovalie-Innovation est passé à l'étape de « prototype de service » visant à construire des modèles économiques pour cette innovation de rupture.



### Améliorer le bien-être animal

#### Précipalm

Le projet PRECIPALM, lauréat 2016 du programme gouvernemental « investissements d'avenir » dédié à l'agriculture et l'agro-alimentaire (coordonné par France-AgriMer), poursuit ses travaux en vue de proposer des systèmes de régulation des apports alimentaires et des pratiques d'élevage de canards permettant d'améliorer le bien-être animal, la productivité et la qualité des foies.

### Proposer des solutions de production d'énergie à l'échelle des exploitations agricoles

#### Lancement d'une unité « pré-série » de micro-méthanisation sur une exploitation

Concernant la méthanisation, différentes solutions ont été développées sur le marché, mais à ce jour aucune solution satisfaisante d'un point de vue technico-économique n'existe à l'échelle de l'exploitation agricole. Maisadour a donc missionné Ovalie-Innovation pour développer une technologie de micro-méthanisation « à la ferme » fiable et rentable, tout en levant les principaux écueils liés aux complexités et risques d'exploitation. Une unité prototype au stade de présérie a été mise en place chez un producteur de canards. D'autres unités devraient être déployées sur le territoire de la coopérative à partir de 2020.

### Proposer de nouvelles filières et cultures à nos adhérents, créatrices de valeur

#### Des mortiers isolants à base de matières premières végétales pour l'éco-construction : le projet DIVA

Le projet DIVA consiste 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 de proposer un modèle économique permettant de rémunérer l'ensemble des acteurs de la filière, en particulier les agriculteurs.

#### La filière huile de coriandre pour les industries cosmétique et nutraceutique

Suite au développement d'une huile de coriandre en 2016, Ovalie Innovation a noué courant 2018 une alliance avec la société SEPPIC - filiale d'Air-Liquide -, un distributeur majeur au niveau mondial d'ingrédients pour les industries cosmétique et nutraceutique. Courant 2019, Ovalie Innovation a pu démarrer une activité commerciale avec des premières ventes, suite au lancement par SEPPIC de l'huile de coriandre au Salon Vitafood de Genève en 2018. L'objectif est de développer cette filière et de proposer cette nouvelle culture aux adhérents de Maisadour.



# DÉVELOPPEMENT DURABLE

Maïsadour est une coopérative engagée du Sud-Ouest.  
Nous plaçons l'Homme et le Vivant au cœur de nos préoccupations,  
pour une agriculture et une société durables.

Maïsadour engagée dans le développement durable depuis dix ans

La démarche développement durable de Maïsadour a fêté ses dix ans. Nos actions embrassent l'ensemble des grands enjeux sociaux, sociétaux et environnementaux.

En 2015, les Etats membres de l'ONU adoptaient 17 objectifs de développement durable pour donner la marche à suivre pour parvenir à un avenir meilleur et plus durable pour tous.

## OBJECTIFS DE DÉVELOPPEMENT DURABLE



### L'engagement de Maïsadour vis-à-vis du pacte mondial et des objectifs de développement durable

Face aux grands défis agricoles et sociétaux, notre Coopérative a réaffirmé son engagement dans le développement durable en définissant les enjeux RSE qui s'appliquent à toutes les activités du Groupe et qui sont présentés en détail dans notre rapport de Performance Durable (sur le site internet [www.maisadour.com](http://www.maisadour.com)). Pour définir ces enjeux, Maïsadour s'est appuyée sur son projet d'entreprise « Maïsadour 2026 » et les objectifs de développement durable définis par l'ONU.

## ENJEUX CRUCIAUX

		
ASSURER LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE ET ENVIRONNEMENTALE DES EXPLOITATIONS AGRICOLES	PROPOSER UNE ALIMENTATION SAINTE, SAVOUREUSE ET DE QUALITÉ	DÉVELOPPER L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE, LE LOCAL ET LES NOUVELLES CULTURES
		
GARANTIR LA SÉCURITÉ ET LE MIEUX-ÊTRE AU TRAVAIL	AGIR POUR LA BIEN-TRAITANCE ANIMALE	MAÎTRISER LES CONSOMMATIONS ÉNERGÉTIQUES ET PRIVILÉGIER LES ÉNERGIES RENOUVELABLES

## ENJEUX MAJEURS

		
CONTRIBUER À LA LUTTE CONTRE LE CHANGEMENT CLIMATIQUE	PRÉSERVER LES RESSOURCES EN EAU	ACCOMPAGNER LE DÉVELOPPEMENT PERSONNEL ET PROFESSIONNEL
		
POURSUIVRE UN DIALOGUE SOCIAL ÉQUILIBRÉ	LUTTER CONTRE LE GASPILLAGE ALIMENTAIRE	PROMOUVOIR L'ÉTHIQUE DANS LA CONDUITE DES AFFAIRES

## ENJEUX À SUIVRE

		
PRÉSERVER LE VIVANT ET LA BIODIVERSITÉ	LIMITER LES DÉCHETS EN FAVORISANT L'ÉCO-CONCEPTION	FAVORISER L'ÉGALITÉ DE TRAITEMENT
		
ENJEUX SOCIÉTAUX	ENJEUX ENVIRONNEMENTAUX	ENJEUX SOCIAUX

# FAITS MARQUANTS

## JUILLET



Visite du Vice-Premier Ministre chinois Monsieur Hu Chunhua et sa délégation chez Comtesse du Barry à Gimont (32)

## SEPTEMBRE



Réalisation de 2 films pour présenter aux clients bouchers-charcutiers-traiteurs de FSO la production de volailles en liberté

## AOÛT



Ouverture de 3 boutiques Comtesse du Barry Metz (en photo), Nancy et Lyon



Portes ouvertes chez Philippe Anacleat, adhérent à Bas-Mauco. Présentation de Starpag, bâtiment nouvelle génération

## OCTOBRE



Lancement de Prox'Silo, premier silo mobile européen destiné à la collecte de céréales

## NOVEMBRE



Nouvelle campagne de publicité Delpeyrat

## DÉCEMBRE



Maïsadour fusionne avec la Coopérative Périgord Aviculture

## JANVIER



Fermiers du Gers (FSO), en partenariat avec Casino et trois ONG, lance le premier étiquetage « Bien-être animal » en France



Création de la Direction Relation Adhérents

## FÉVRIER



Le Groupe Maïsadour a participé au Salon de l'Agriculture à Paris, sur le stand de Coop de France

**MARS**



La Direction de la Relation Adhérents a animé ses premières rencontres avec les délégués de section



Maïsadour a fait découvrir l'Agriculture de précision à ses adhérents dans le cadre des journées « be Apidays »



Organisé par le Service Agronomique de Maïsadour, un atelier « couverts végétaux » a réuni plus de 100 personnes dans les Landes

**AVRIL**



Le Ministre de l'Agriculture Didier Guillaume visite l'exploitation de l'un de nos adhérents, éleveur de volailles à Lalque (40)



Lancement de la ligne Proxi'ma

**MAI**



Jacques Groison (à gauche) et Eric Humblot (à droite) ont rejoint le Groupe, respectivement à la Direction de MAS Seeds et de MVVH (sociétés Delpyprat, Delmas et Comtesse du Barry)



Ouverture du premier restaurant Comtesse du Barry en Martinique, à Fort de France

**JUIN**



Cession des activités Jardineries et Motoculture de Maisadour à In Vivo Retail



Le Groupe et ses marques étaient présents sur le Salon de l'Agriculture Nouvelle Aquitaine, à Bordeaux



70 ans de l'activité semences et 20 ans de MAS Seeds

# NOS ACTIVITÉS AGRICOLES

RELATION ET SERVICES  
AUX ADHÉRENTS  
FILIÈRES VÉGÉTALES  
FILIÈRES ANIMALES

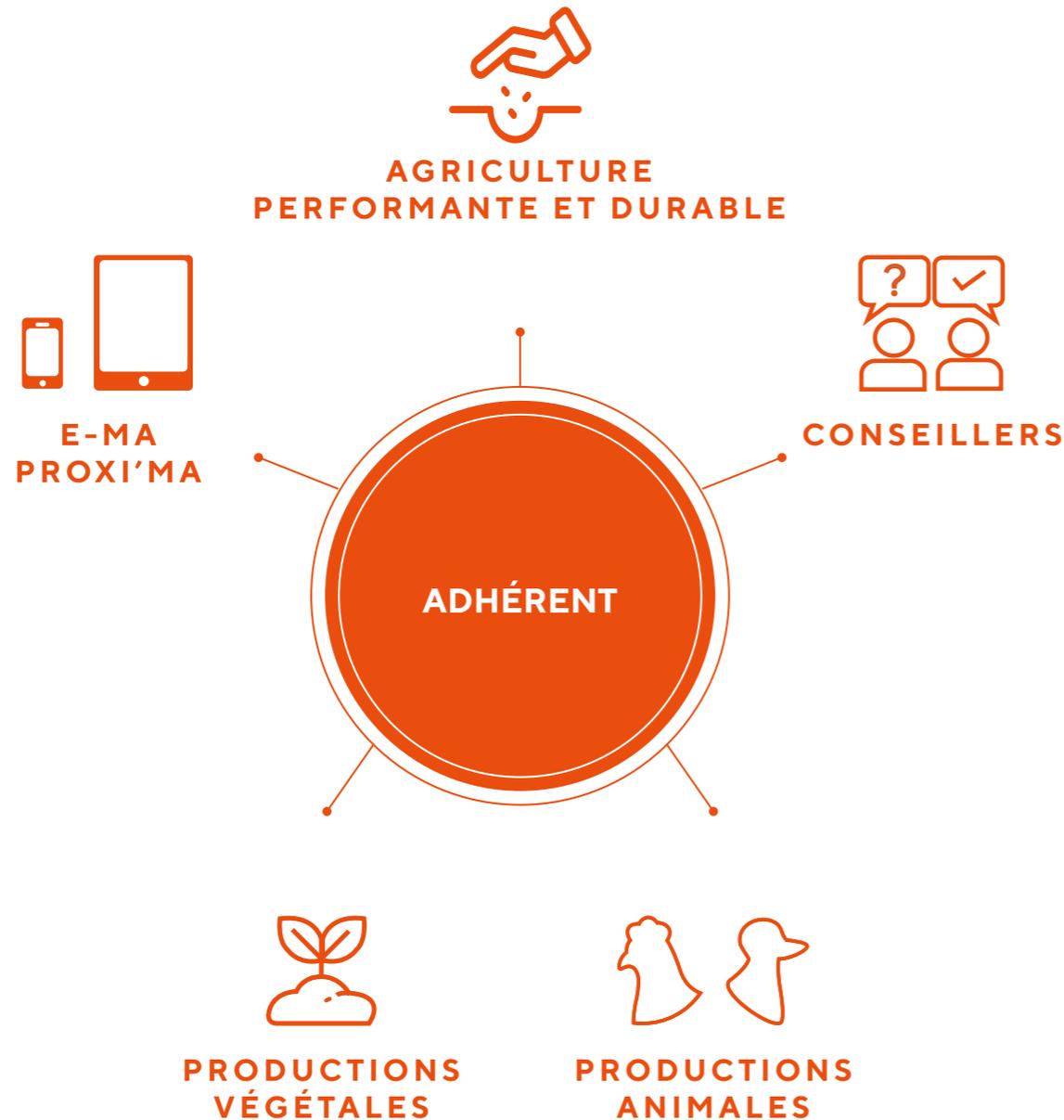
---



# RELATION ET SERVICES AUX ADHÉRENTS

Maïsadour entretient des liens de proximité avec ses 5000 adhérents dans le Sud-Ouest, via les équipes de conseillers qui créent un partenariat de confiance avec les agriculteurs.

Ils leur présentent également les outils digitaux ou produits mis à leur disposition pour faciliter et optimiser leurs activités et méthodes de travail.



# FAITS MARQUANTS

**Journée Bio** en Productions Animales et Végétales à Cazaubon (32) chez Eric Monge, éleveur et céréalier bio depuis plus de 15 ans



**Inovitis** poursuit son développement en Armagnac avec l'intégration des clients viticulteurs d'Agrialia et des sites de Bourrouillan (32) et Labastide d'Armagnac (40)

Présentation en avant-première aux adhérents du 1<sup>er</sup> silo mobile européen connecté : **PROX' SILO** à Castaignos-Souslens (40)

**Inovitis** présent au salon Vinitech à Bordeaux

**Lancement de FARM'SOL** un service innovant, proposant une étude personnalisée et fine des sols, par les agronomes Maïsadour



**Lancement d'IrriFarm S**, nouveau service pour améliorer le pilotage de l'irrigation pour les producteurs de Waxy Triple S

Ouverture du service en ligne **Assurance Climatique sur e-ma et Infolia** : pour déclarer son assolement et être assuré, suivre ses contrats et déclarer un sinistre en ligne



Atelier sur l'intérêt des **couverts végétaux** à Monségur (40)

Cap sur l'agriculture de précision avec la **journée « be Apidays »**, organisée à Campagne (40)

**Lancement de PROXI'MA**, la ligne téléphonique dédiée aux adhérents. Ouverture de la boutique web Réappro PROXI'MA sur e-ma



**Agriculture de précision**, journée spéciale dédiée aux producteurs de semence à Luglon (40)

## LE CONSEILLER

UN MAILLON CLÉ ENTRE L'ADHÉRENT  
ET LA COOPÉRATIVE



Le conseiller est un maillon-clé de la relation entre l'adhérent et sa Coopérative. Pour sécuriser et développer le résultat économique de l'exploitation, il apporte des conseils techniques pointus, réalise un suivi des productions et accompagne l'adhérent dans leur optimisation en fonction des besoins du marché.

### 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

UN ESPACE DÉDIÉ AUX ADHÉRENTS POUR LES ACCOMPAGNER  
À TOUT MOMENT



En pleine transformation digitale, les extranets e-ma (pour la Coopérative) et Infolia (pour Agralia) sont désormais au cœur de la relation agriculteur même si le numérique ne remplace en rien la relation humaine. Le succès des OAD (Outils d'Aide à la Décision) et des services proposés par Maïsadour, jusqu'à la commande en ligne (aliments...), repose sur un accompagnement complet via les conseillers.

### Assurer ses cultures en ligne via e-ma

L'exercice a été marqué par la possibilité d'assurer ses cultures en ligne via e-ma. En mars, la plateforme a été ouverte, permettant en quelques clics de :

- Déclarer son assolement
- Déclarer un sinistre
- Retrouver ses documents et justificatifs
- Réaliser une simulation tarifaire

Pour cette première année de digitalisation, près de 50% des déclarations d'assolement ont été faites en ligne !

# SERVICES AUX ADHÉRENTS/ E-MA

Grâce à l'extranet e-ma, les adhérents de Maïsadour ont accès à plusieurs services en ligne et OUTILS D'AIDE À LA DÉCISION.



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.



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.



Irri'farm améliore l'efficacité de l'irrigation et permet une meilleure connaissance des sols (RFU). Utilisable pour maïs grain, Waxy, WaxiPro, doux, semences et soja.



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.



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.



Avec Farm'sol, Maïsadour propose aux agriculteurs une étude innovante des différentes zones de la parcelle par un expert agronome pour une connaissance fine de la structure de votre sol. L'objectif : se conforter dans ses pratiques culturales actuelles ou dégager des pistes d'amélioration.



La certification environnementale des exploitations agricoles répond au besoin clairement exprimé dans les travaux du Grenelle de l'environnement de reconnaître les exploitations engagées dans des démarches particulièrement respectueuses de l'environnement.

## SERVICES AUX ADHÉRENTS

### Maïsadour lance PROXI'MA : un ligne directe dédiée aux adhérents

Maïsadour est à l'écoute des attentes de ses adhérents. Proximité, réactivité, relation humaine et échanges personnalisés sont aujourd'hui des demandes fortes. C'est pourquoi en avril 2019, Maïsadour a lancé PROXI'MA, une ligne téléphonique directe et entièrement dédiée aux adhérents.

Ce service est complémentaire aux autres liens entre les adhérents et la Coopérative, tels que les conseillers techniques, les conseillers services et les personnels des silos, sans oublier le canal numérique e-ma qui prolonge la relation de travail.

Depuis le 1<sup>er</sup> avril 2019, la ligne téléphonique Proxima est en service, afin de répondre à toutes les questions des adhérents et leur apporter un service encore plus performant. Maïsadour a cœur de répondre aux souhaits de simplification des démarches des adhérents, le tout avec de la proximité : c'est chose faite avec Proxima. Elle permet aux adhérents, en un appel, d'avoir la réponse à leurs questions ou de demander un produit pour une livraison en moins de 24h à domicile.

**PROXI'MA**  
votre ligne dédiée

**L'ÉCHANGE DIRECT AVEC  
VOTRE COOPÉRATIVE  
EN TOUTE SÉRÉNITÉ**

**JE PASSE MES COMMANDES**  
en réappro de semences,  
de produits de protection  
des cultures et d'engrais

**J'AI UNE QUESTION**  
concernant mon contrat  
assurance climatique et  
le suivi de mon dossier

**JE SOUHAITE CONNAÎTRE**  
la situation exacte de  
mon compte adhérent

**JE VEUX SAVOIR EXACTEMENT**  
quand mes appros seront  
livrés et quand mon maïs  
sec sera enteué

05 58 420 440 » VOTRE LIGNE Dédiee

**MAÏSADOUR**  
NOTRE CULTURE. VOTRE BIEN-VIVRE

### be Api : l'agriculture de précision au service des agriculteurs

Chaque exploitation a ses spécificités, chaque terroir son originalité : la plupart des parcelles agricoles étant hétérogènes par nature, l'Agriculture de Précision consiste à adapter les interventions culturelles et les doses d'intrants (semences, azote, engrais) en fonction des spécificités des parcelles que cultive l'agriculteur afin d'améliorer la performance de son exploitation.

Depuis deux ans, Maïsadour propose le service be Api à ses adhérents. En couplant nouvelles technologies (recours aux images satellites ou drones, capteurs embarqués sur les machines agricoles...) et données agronomiques, be Api permet de faire un diagnostic des différentes parcelles (cartographie des sols) et d'apporter des conseils à l'agriculteur afin qu'il puisse optimiser la gestion de ses travaux (modulation intra-parcellaire).

## ASSURANCE RÉCOLTE

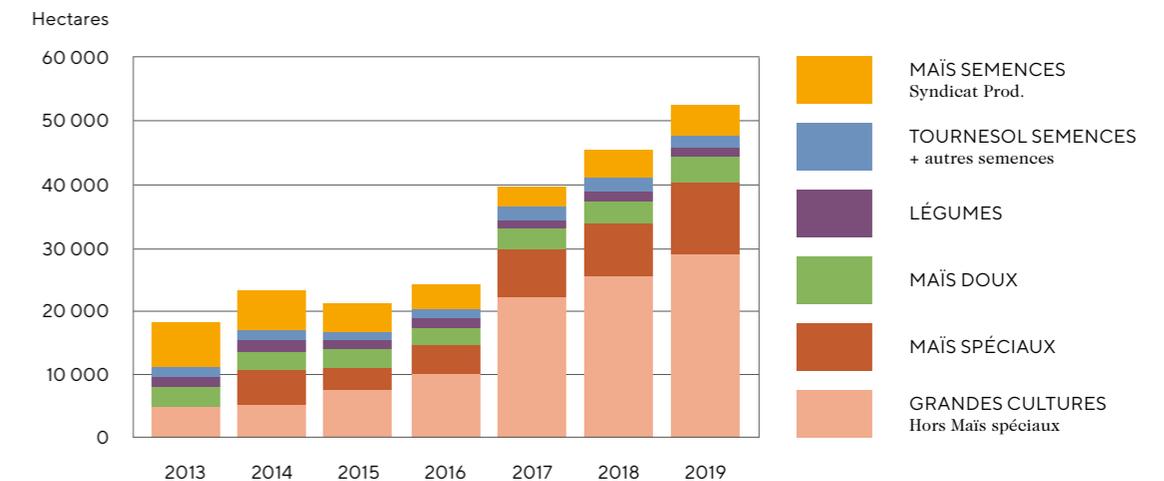
L'OFFRE GROUPE MULTIRISQUE CLIMATIQUE SE DÉVELOPPE

Cette nouvelle campagne assurantielle est marquée par la mise en place d'un site internet dédié. Le site Groupama est accessible via e-ma ou Infolia. Il permet de dématérialiser l'intégralité du dossier d'assurance récolte, de la déclaration d'assolement à la déclaration de sinistre en passant par le suivi administratif, tout au long de la campagne.

Cet outil a été travaillé en étroite collaboration entre Maïsadour et Groupama d'Oc. L'outil digital a trouvé son public dès sa première année d'existence. Ainsi près de la moitié des dossiers ont été souscrits en ligne en 2019.

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 Maïsadour est passée de 24 000 ha à plus de 52 000 ha en 2019. Cette dynamique est remarquable et montre l'intérêt que revêt désormais ce dossier de gestion des risques agricoles sur les exploitations de nos chefs d'entreprises agricoles.

### ÉVOLUTION DES SURFACES ASSURÉES EN GRANDES CULTURES



### LES NOUVEAUTÉS 2019-2020

Si le lancement du site Groupama semble prometteur, il est nécessaire de le pérenniser et de le développer. Des réflexions sont actuellement en cours avec Groupama sur ce sujet pour encore renforcer la facilité d'utilisation de cet outil.

Des négociations sont également en cours afin d'améliorer les offres proposées par Groupama et de toujours mieux les adapter à nos cultures.

# SEMENCES / MAS SEEDS

Maïsadour Semences, filiale de Maïsadour, est structurée autour de trois métiers : la sélection d'hybrides grandes cultures, la production de semences et la mise en marché. Sa marque MAS Seeds est présente dans près de 50 pays.



## CHIFFRES CLÉS



**135 MILLIONS**  
D'EUROS DE CA



**700 SALARIÉS**  
dont 50% à l'international



**1 100 000**  
SACS DE MAÏS



**300 000**  
SACS DE TOURNESOL



**15%**  
DU CA INVESTI  
dans la recherche et le développement



**2 MILLIONS**  
D'EUROS DE CA  
de ventes génétiques sous licence

# FAITS MARQUANTS

## UNE ANNÉE CONTRASTÉE

- Nette augmentation du chiffre d'affaires en maïs, de plus de 9%
- Mauvaise année de production et forte baisse du chiffre d'affaires production, liées aux conditions très humides du printemps 2018
- Progression des ventes en Chine
- Développement de la marque MAS Seeds en Europe
- Progression des ventes des autres espèces de 5% liée notamment au développement des ventes de couverts végétaux et fourragères en Italie
- Lancement de la nouvelle gamme de maïs tropical



## 2019, UNE ANNÉE ANNIVERSAIRE POUR L'ACTIVITÉ SEMENCES

2019 est l'année anniversaire fêtant les 70 ans de l'activité semences. C'est en 1949 qu'une équipe d'agronomes et d'agriculteurs débutait la première production de semences hybrides dans les Landes. Une aventure qui se poursuit donc avec succès.

C'est également le 30<sup>e</sup> anniversaire de la première filiale à l'étranger, MAÏSADOUR DEUTSCHLAND, créée en 1989. À ce jour, 12 filiales ont été ouvertes en Europe par MAS Seeds, et les ventes à l'international représentent 85% du chiffre d'affaires commercial de l'entreprise.

Enfin, nous célébrons en 2019 le 20<sup>e</sup> anniversaire de la filialisation de l'activité semences par la création de MAÏSADOUR Semences SA (aujourd'hui MAS Seeds SA), une joint-venture créée par le Groupe MAÏSADOUR en 1999 en partenariat avec SYNGENTA (à l'époque NOVARTIS). Cette joint-venture démontre dans la durée tout le bénéfice apporté par les expertises complémentaires de ces 2 actionnaires.



# MAS SEEDS

## UNE ANNÉE 2018-19

### CONTRASTÉE

L'exercice 2018-2019 offre une image contrastée des résultats des semences, à l'exclusion du maïs. L'activité à l'étranger, pourtant bénéfique, n'a pas suffi à redonner un coup de fouet aux résultats et le chiffre d'affaires, bien que positif, reste malgré tout modeste. Les surfaces de maïs ont progressé en 2018-2019, de plus de 2,5% et de manière assez générale en Europe de l'Ouest et en Europe de l'Est. C'est un retournement bienvenu après plusieurs années de baisse. En revanche, les surfaces de tournesol se sont stabilisées, avec une hausse à l'Ouest mais une baisse à l'Est. Dans ce contexte, le développement commercial est également très contrasté, avec une situation très positive dans la plupart des marchés, mais également des difficultés en Europe de l'Est en particulier en Ukraine.

Une année globalement positive, particulièrement à l'international...

L'année 2018-2019 est positive sur 4 de nos 5 territoires commerciaux :

- Une progression de 6% en France grâce à une progression des semences de maïs
- Une progression de plus de 9% en Europe du Sud
- Une progression de 9% en Europe du Nord
- Une progression de 20% sur les « nouveaux marchés hors Europe », validant la stratégie de l'entreprise de se déployer au-delà de l'Europe et de nos marchés traditionnels, et de développer également les ventes sous licences.

...mais compliquée sur le marché Ukrainien.

En revanche, l'exercice a été très difficile en Europe de l'Est. Si la Russie a quasi-stabilisé son chiffre d'affaires, l'Ukraine a connu une baisse importante de ses ventes, essentiellement liée au tournesol.

#### Des difficultés significatives en production

L'année 2018-2019 a été particulièrement difficile pour la production de semences de maïs et de tournesol. Le printemps 2018, très humide dans le Sud-Ouest de la France, a causé de nombreuses difficultés au moment des semis, ce qui a engendré une forte baisse des rendements de l'ordre de 85 à 90% selon les espèces. Le chiffre d'affaires production a donc ainsi subi une forte chute, de l'ordre de 25%.

**Durabilité des exploitations : un engagement de MAS Seeds**



MAS Seeds, s'engage pour soutenir les agriculteurs à cultiver de manière plus durable avec deux programmes spécifiques : Nutriplus, dédié aux élevages et Agropius, dédié aux grandes cultures. A travers une gamme d'espèces diversifiées, de services et de conseils, les deux programmes accompagnent les agriculteurs dans la mise en place d'une rotation adaptée à différentes conditions. L'utilisation des couverts végétaux, des mélanges fourragers et des légumineuses pluriannuelles aide notamment à mieux protéger les sols, à favoriser la biodiversité et à diminuer l'utilisation des engrais.

# MAS SEEDS

## LES INNOVATIONS

#### Lancement de plusieurs innovations en 2019

En R&D pour sa création variétale, et afin d'accélérer ses innovations, MAS Seeds innove afin de réduire la durée de création variétale de 30% et pouvoir lancer ses nouveaux hybrides sur le marché en 6 ans, au lieu de 9 ans actuellement. Ce projet s'intitule « Gain génétique ». Deux autres projets importants ont également été initiés par la R&D MAS Seeds en 2019 afin d'améliorer notre offre variétale et le positionnement des variétés :

- **Le projet ICS-PER** (Interactive Climatic Scenario - Positioning Expertise Resource) qui vise à définir et calculer des indicateurs agroclimatiques sur la base des données météorologiques et des données collectées sur les stations R&D.
- **Le projet TPE** (Population cible de l'environnement), qui s'appuie également sur les données ICS-PER, et qui vise à identifier les meilleurs hybrides pour un scénario agroclimatique et un environnement donné.

La R&D MAS Seeds a lancé cette année des variétés spéciales, permettant de toujours mieux répondre aux problématiques des agriculteurs, et notamment au défi du changement climatique et des stress.

- Les variétés de maïs WATERLOCK, pour mieux résister au stress hydrique, de plus en plus fréquent.
- Les variétés de maïs ensilage GREEN+, permettant de récolter des maïs encore verts, même dans des conditions de récolte difficiles et sèches.

#### AGROTEMPO et innovations agro-digitales



MAS Seeds met l'accent sur les projets agro-numériques depuis plusieurs années, en lançant de nouvelles applications mobiles. 2019 est l'année du lancement d'AGROTEMPO, un outil développé en partenariat avec le service agronomique du Groupe Maisadour. Après plusieurs années de développement et de tests, une nouvelle version est maintenant prête et lancée dans plusieurs pays (France, Roumanie, Russie). Cette dernière version intègre plusieurs nouveautés, notamment des modèles météo et sols plus puissants, grâce à un nouveau partenariat avec IBM. De nouveaux modules sont actuellement en cours d'élaboration, comme un module de pilotage de l'irrigation et du stress hydrique pour le maïs.

## PRODUCTIONS VÉGÉTALES

La Coopérative Maisadour organise la production, la collecte, le conditionnement et la commercialisation de céréales et de légumes.

Elle assure auprès de ses adhérents le conseil et développe des services pour optimiser la performance économique et environnementale des exploitations agricoles.



### CHIFFRES CLÉS

**757 000** TONNES  
COLLECTÉES

**200 000** TONNES  
DE MAÏS SPÉCIAUX COLLECTÉES

**4 032** HA DE MAÏS DOUX  
CONVENTIONNEL

**527** HA DE MAÏS BIO

**1 985** HA DE WAXIPRO

## FAITS MARQUANTS

### DES SERVICES QUI RENCONTRENT DU SUCCÈS

Les outils digitaux mis en place pour les adhérents connaissent un vrai succès. Le cap symbolique des 1000 agriculteurs connectés chaque mois aux extranets e-ma et Infolia a été franchi dès le mois d'octobre 2018.

### LA PROTECTION DES SURFACES EN HAUSSE DE +13%

Plus de 52 000 ha ont été assurés lors de cet exercice contre le risque climatique en grandes cultures, légumes, semences et vigne, bio ou conventionnelles. Cela équivaut à une hausse de 13% par rapport à la précédente campagne.

### PROXIMA RÉPOND À L'APPEL

Près de 3 000 appels ont été traités en 3 mois par la nouvelle ligne dédiée aux adhérents PROXIMA ouverte depuis le 1<sup>er</sup> avril 2019.

### UN SERVICE GRATUIT ET GAGNANT

14 000 doses de semences, ont été livrées par le biais des services gratuits de livraison express 24h, PROXIMA et PROXILIA.

### COLLECTE DE DÉCHETS

Plus de 13 tonnes de déchets agricoles ont été collectées gratuitement par Maisadour, Agralia et Inovitis cette année et seront recyclées et valorisées par Adivalor.

### IRRI'FARM, PILOTAGE RÉUSSI POUR IRRIGATION

Plus de 13 000 hectares irrigués ont été pilotés avec Irri'farm, notre service « maison » conçu avec l'expertise Maisadour et utilisable en maïs, maïs spéciaux, maïs doux, maïs semences, soja et pomme de terre.



### IRRI'FARM : une gestion optimisée de l'irrigation

Irri'Farm est un service de pilotage d'irrigation mis en place depuis 2014 pour les adhérents. Ce service a pour but d'accompagner l'agriculteur pendant la campagne d'irrigation pour faciliter la prise de décision et optimiser le volume d'irrigation disponible. Ce service est utilisé par 190 agriculteurs en 2019. C'est ainsi plus de 13 000 ha de cultures qui seront pilotés et plus de 26 millions de m<sup>3</sup> d'eau optimisés.

## AGRICULTURE DURABLE ET PERFORMANTE

Depuis 2011, le service agronomique de Maïsadour travaille à l'amélioration continue de la performance agro-économique des exploitations tout en accélérant leur adaptation face aux enjeux environnementaux et sociétaux. Il s'appuie sur un réseau d'agriculteurs pour expérimenter de nouveaux services et pratiques agronomiques à valeur ajoutée.

### Les Agrosites : plateformes d'innovation agricole

Le service agronomique a étudié le croisement de trois types de travail du sol (Labour, TCS\*, Strip-Till) avec trois systèmes de cultures (monoculture de maïs tardif, monoculture de maïs demi-tardif avec des inter-cultures semées à l'optimum, rotation de 5 ans). \*TCS= Techniques Culturelles Simplifiées

Les systèmes intégrant une couverture végétale (base légumineuses) en hiver permettent de réduire la fertilisation azotée de 20 à 30 unités par rapport à un sol nu mulché. 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. Le Strip-Till commence à être équivalent voire plus performant que les autres modalités de travail du sol (Labour et TCS\*\* profond). La rotation de cultures montre des résultats intéressants en non-irrigué sans toutefois améliorer les marges brutes.

### La maîtrise de l'impact environnemental

La qualité de l'eau dans les Landes et plus largement au niveau national, est un enjeu majeur pour l'environnement et la santé, comme pour l'économie. Conscient d'être un acteur essentiel de la maîtrise de l'impact des productions agricoles sur l'environnement, Maïsadour travaille depuis 2011 sur ce sujet à travers différents plans d'actions. Notre investissement dans les bassins sensibles de notre département a permis de comprendre, de quantifier les transferts et d'étudier l'efficacité

des leviers agronomiques. Maïsadour intervient dans l'élaboration des nouveaux plans d'actions en partenariat avec les syndicats de gestion de l'eau potable et l'Agence de l'Eau Adour Garonne.

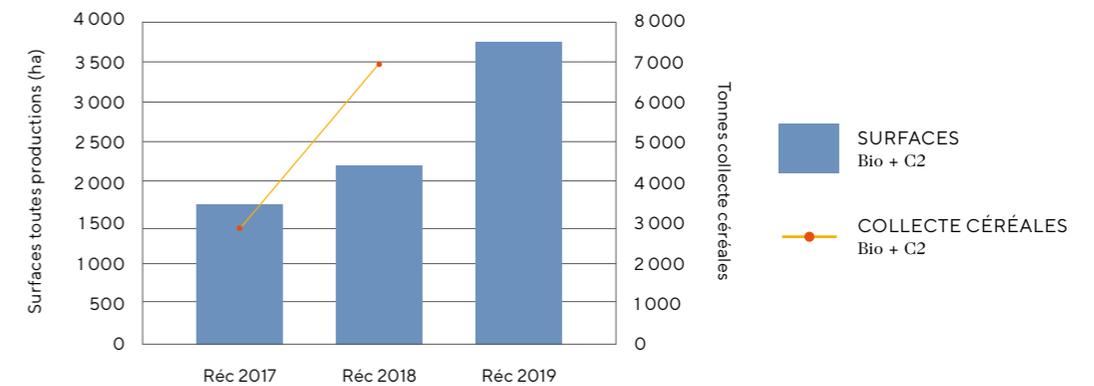


### Des services innovants pour les agriculteurs

Dans la volonté constante d'accompagner au mieux nos agriculteurs, le service agronomique développe de nouveaux services innovants tels qu'AGRO-TEMPO qui permet aux agriculteurs d'optimiser le pilotage de leurs cultures. Construit autour de modèles agrégeant données météorologiques et agronomiques, il permet d'optimiser le semis, suivre les stades des cultures, piloter l'irrigation mais aussi planifier la récolte grâce à de multiples indicateurs calculés au quotidien. Autre possibilité, TEMPOSemis permet quant à lui de semer dans les meilleures conditions, grâce à une carte dynamique et interactive et 5 indicateurs agro-climatiques pertinents pour le semis.

## AGRICULTURE BIOLOGIQUE

### ÉVOLUTION DES SURFACES TOUTES PRODUCTIONS VÉGÉTALES ET COLLECTE DE CÉRÉALES BIO ET EN CONVERSION



### Une forte demande et une forte croissance de l'offre agricole

La demande en produits alimentaires Bio produits en France, continue à être soutenue, tout particulièrement en fruits et légumes mais aussi en produits peu transformés comme la boulangerie. Parallèlement, les surfaces cultivées en Bio et aussi les intentions de conversion des agriculteurs explosent, jusqu'à dépasser les 15% des surfaces sur certains départements proches de notre territoire. Sur notre zone, les progressions sont plus récentes et jusqu'ici sont surtout « tirées » par la demande de nos partenaires industriels en légumes de plein champ et maïs doux. En 2019 la surface en Bio et C2 (2<sup>e</sup> année de conversion) de nos adhérents progressera tout de même de 75% pour atteindre environ 3% des surfaces grandes cultures. L'évolution est amenée à se poursuivre sur les prochaines années et Maïsadour s'emploie à dynamiser cette opportunité intéressante pour les adhérents. Nous tablons sur une surface de 7000 ha à 3 ans.

### Gérer l'adéquation offre/demande dans un contexte tendu

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. Maïsadour veut donc consolider et sécuriser les rapides évolutions en cours en privilégiant les approches contractuelles avec ses partenaires industriels en légumes d'industrie ou frais, et bien sûr ses filiales de productions animales. En collecte de céréales et appro, nous avons choisi d'adhérer en 2014 à l'Union de coopératives Agri Bio Union. Cette Union est à ce jour le leader français des céréales biologiques avec environ 20 % de part de la collecte nationale.

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

Pour l'adhérent, la visibilité en pluriannuel et la bonne gestion des rotations sont des facteurs-clé de succès en agriculture biologique. Maïsadour lui assure un accompagnement optimal et des opportunités de productions adaptées aux différents secteurs. C'est ainsi qu'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. Avec un état d'esprit collaboratif et dynamique, nos techniciens référents Bio se tiennent à disposition de nos nouveaux producteurs, qui peuvent aussi s'appuyer sur les adhérents plus expérimentés pour affiner leur projet Bio adapté à leur exploitation.

# CÉRÉALES

DES COLLECTES 2018 À UN NIVEAU TRÈS FAIBLE



## Une collecte d'été atypique

La collecte d'été a été en baisse pour la deuxième année consécutive : 20 000 tonnes, dont 1 000 tonnes de céréales C2 et Bio soit le double des 456 tonnes enregistrées en 2017. Très perturbées par les conditions climatiques sur la fin de cycle, les cultures sont arrivées à la récolte en mauvais état sanitaire et les récoltes se sont terminées sur le mois d'août, ce qui est exceptionnel dans notre région.

## Une collecte d'automne particulièrement décevante

La collecte d'automne a été très mauvaise en raison de la fin très tardive des semis sur de nombreuses zones et les multiples aléas climatiques intervenus en cours de végétation. L'extrême hétérogénéité des situations d'une petite région a rendu les prévisions difficiles pour tout le monde. Si l'échelonnement des récoltes a été facilité par les conditions favorables de l'automne, les rendements des derniers semis ont déçu par leur niveau encore plus faible qu'attendu.

## Un arbitrage à la carte pour chaque adhérent

Les apports de maïs de la récolte 2017 en contrat Prévi+ (prix d'acompte avec engagement précoce) ont représenté 35% des achats : avec un prix complet de 158 €/t pour un engagement précoce primé de 8 €/t, un acompte à la livraison de 130 €/t, un premier complément de prix de 12 €/t versé en janvier et un deuxième de 8 €/t en fin d'exercice. À côté de cette offre typiquement coopérative, Maisadour propose à ses adhérents plusieurs formules de fixation des prix en prix fermes ou indexés sur les marchés à terme. Chaque adhérent peut ainsi arbitrer la vente de ses récoltes en fonction de ses souhaits et de ses contraintes.

# CULTURES CONTRACTUELLES

MAÏS SPÉCIAUX

## Pour une recherche constante de l'amélioration du niveau de vie

Maïsadour recherche constamment les opportunités de contribuer à un niveau de rémunération satisfaisant pour les agriculteurs. Si en céréales « standard », 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.

Pour répondre à des 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 et un cahier des charges précis. L'ensemble de ces productions végétales contractuelles a représenté, en 2019, environ un tiers des surfaces exploitées en grandes cultures par les adhérents. Leur contribution au revenu agricole est clairement significative.

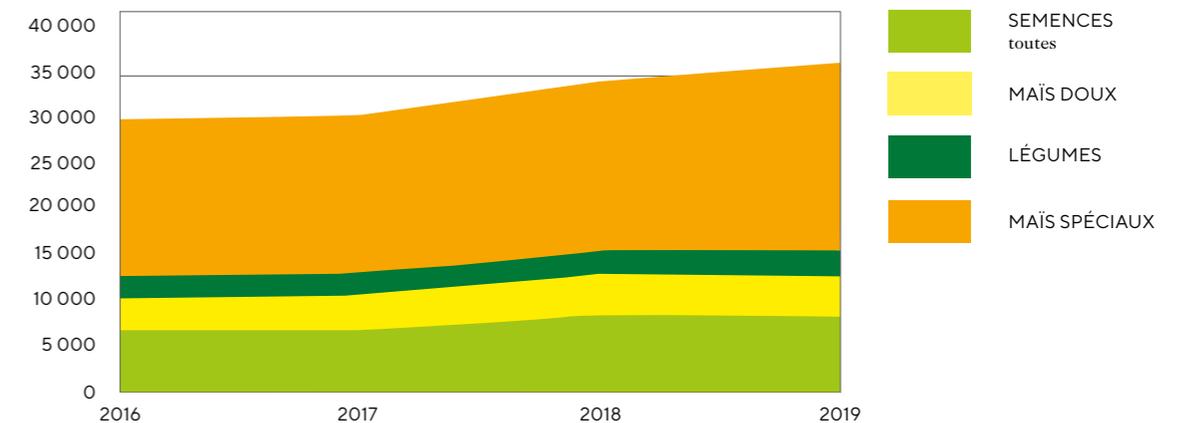
## Maïs WaxyPro : la progression des surfaces continue

A destination exclusive de l'alimentation humaine, le WaxyPro est une production emblématique des filières à valeur ajoutée que Maisadour cherche à créer pour le bénéfice de ses adhérents. Depuis 2017, la progression des surfaces est forte, passant de 1985 ha en 2018 à 3241 ha en semis 2019. Il fait l'objet d'un cahier des charges de production exigeant et d'une programmation serrée des récoltes, contreparties d'une rémunération spécifique attractive pour le producteur et sécurisée par une caisse de compensation.

## Maïsadour : leader européen du maïs waxy

Les quantités contractualisées se sont consolidées grâce à la cohérence et la continuité de notre stratégie en maïs waxy. Le cahier des charges « 3S », démarche de durabilité co-construite avec Cargill, est une innovation européenne en maïs. Elle correspond aux attentes sociétales tout en s'appuyant sur les expertises des équipes de Maisadour et le savoir-faire de nos adhérents en production. Tout cela conforte notre place de leader européen du waxy.

## PRODUCTIONS CONTRACTUELLES EN HA



# CULTURES CONTRACTUELLES

## LÉGUMES ET NOUVELLES CULTURES

### Légumes frais : asperges blanches et vertes

La production d'asperges blanches a suivi sa progression maîtrisée avec 32 producteurs et 1 650 tonnes produites sous l'IGP « Asperges des sables des Landes ». Les prix de 2019, bien qu'inférieurs à 2018, sont légèrement supérieurs à la moyenne sur 5 ans. La production d'asperges vertes se conforte et poursuit sa courbe de progression. En 2019, 75 tonnes ont été apportées par 9 producteurs. Si les prix moyens sont légèrement supérieurs à ceux de l'asperge blanche, la valorisation des petits calibres est délicate face à la masse de la production d'Europe du Sud, qui se fait sur ces calibres.



### Plantes céréalières et à usage cosmétique

Au stade R&D sont étudiées des cultures alimentaires de type céréalières mais aussi des plantes à usage cosmétique, aromatique ou à parfum. Un site est spécifiquement dédié à cette expérimentation et teste 8 cultures en irrigué ou non. Avec notre partenaire Biolandes, nous travaillons au sein du GIE Aromagri les cultures de Camomille, Immortelle et Arnica.



### Patates douces

En développement de plein champ, la production de patates douces en conventionnel et en Bio est travaillée en partenariat avec l'équipe technique d'Aquitaine Légumes Surgelés pour les besoins d'ARDO sur une surface de 26 ha.



### Fruits rouges

Un premier atelier de fruits rouges (framboises) a été implanté chez un adhérent en partenariat avec la société américaine Driscolls. Face à des marchés en forte croissance et une forte demande de production locale française, cette production est susceptible de fournir des revenus élevés aux adhérents qui s'y consacreront pour devenir de véritables professionnels sur des ateliers d'environ 10 ha à construire en quelques années.



# INOVITIS, ACTEUR INCONTOURNABLE



**La deuxième campagne de notre filiale INOVITIS dédiée à l'approvisionnement viticole a confirmé tous les espoirs qui étaient permis à l'issue de la campagne précédente.**

Dans le vignoble girondin en particulier, les conditions climatiques du printemps et de l'été 2018, exceptionnellement favorables au développement des maladies, ont mis clairement en évidence la performance de notre offre d'accompagnement des viticulteurs et de solutions de protection de la vigne.

En parallèle, nos autres offres spécifiques, innovantes et exclusives ont rencontré du succès, que ce soit en palissage ou en services d'accompagnement, pour le suivi du vignoble ou les démarches de certification de type AREA-PVE / HVE.

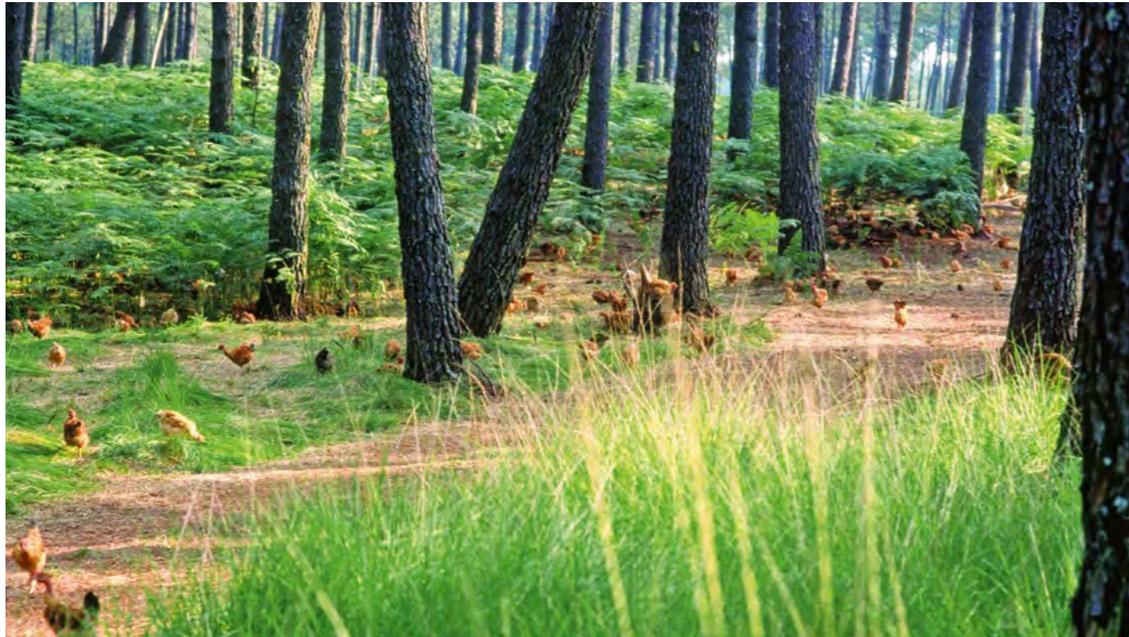
Le dynamisme de nos équipes qui portent ces offres attractives, a permis une forte évolution de nos parts de marché avec une progression de 35 % du chiffre d'affaires sur cet exercice.

Notre filiale Inovitis a élargi son périmètre d'activité aux vignobles d'Armagnac et du Sud-Adour le 1<sup>er</sup> juillet 2019 pour assurer à tous les adhérents viticulteurs de Maïsador l'accès à son offre vigne.

# PRODUCTIONS ANIMALES

## ACCOUVAGE ET ÉLEVAGE

Maïsadour organise la production de volailles et canards pour approvisionner les filiales du Groupe, comme Delpeyrat et Fermiers du Sud-Ouest qui transforment ces productions. Maïsadour apporte aux éleveurs tous les conseils nécessaires à la mise en production de volailles ou de canards, prêts à gaver et gras, sur leurs exploitations. Les filières avicoles et palmipèdes à foie gras de Maïsadour sont ainsi complètement maîtrisées : de l'accoupage à l'élevage, jusqu'à la commercialisation du produit fini. Ces filières permettent d'offrir aux consommateurs des produits sous signes officiels de qualité (Label Rouge, Indication Géographique Protégée...).



## CHIFFRES CLÉS

### ACCOUVAGE

**35,5** MILLIONS POUSSINS

**6,4** MILLIONS CANETONS

**2** MILLIONS PINTADEAUX

### ÉLEVAGE

**17,8** MILLIONS DE VOLAILLES  
DONT **13,5** MILLIONS DE VOLAILLES  
LABEL ET BIO

**3,9** MILLIONS DE CANARDS GRAS

**536** ÉLEVEURS

# FAITS MARQUANTS

## FUSION MAÏSADOUR / PÉRIGORD AVICULTURE

L'exercice 2018-2019 a été marqué par la fusion Maïsadour / Périgord Aviculture. En effet les deux conseils d'administration ont souhaité le rapprochement de ces deux structures pour la production et la commercialisation des volailles label. Ainsi les 105 producteurs de volailles du Périgord ont rejoint l'organisation de production volailles de chair de Maïsadour. Les 5 emplois de Périgord Aviculture ont été maintenus. Par cette fusion, la zone de production de Maïsadour se trouve élargie depuis janvier 2019 aux départements de la Dordogne, du Lot, de la Corrèze, de la Haute-Vienne et de la Gironde.

Périgord Aviculture, spécialisé dans la production de volailles Label Rouge sous IGP Périgord, produisait plus de 3,2 Millions de volailles Label Rouge.

Ainsi les volumes totaux de production réunis (après fusion et filiales) représentent plus de 12,7 millions de volailles label, 776 000 poulets bio, 332 000 volailles festives, 1,5 millions de coquelets certifiés, 2,2 millions de cailles et 273 000 de poulets de 10 semaines. À ces chiffres s'ajoute la production de canards gras soit 3,9 millions de têtes.



## LA BIOSÉCURITÉ, UNE PRIORITÉ CONSTANTE

La biosécurité en élevage reste la priorité. En effet, si les épisodes d'influenza aviaire sont derrière nous, les analyses libératoires des lots de prêts-à-gaver avant mouvements, montrent une pression sanitaire toujours présente. Il faut noter que le virus H3N1 a été particulièrement virulent dans les départements du nord de la France. D'autre part, les cas de peste porcine qui sévissent dans plusieurs pays et notamment en Belgique rappellent que la biosécurité est l'affaire de tous et ce, quelle que soit l'espèce produite.

Afin de répondre au besoin permanent de formation aux bonnes pratiques de la biosécurité à l'attention des éleveurs, Maïsadour a réalisé un MOOC (formation interactive en ligne) sur la biosécurité. Ainsi, éleveurs, techniciens, et salariés peuvent se former via internet. Cet outil de formation est reconnu et certifié par les services publics DDCSPP, la Direction de la Cohésion Sociale et de la Protection des Populations, dont le rôle est notamment de garantir la sécurité sanitaire et économique des populations.

# 100 MESURES DE BIOSÉCURITÉ

ACCOUVAGE	58 MESURES
ÉLEVAGE	21 MESURES
NUTRITION ANIMALE	10 MESURES
TRANSPORT D'ANIMAUX	5 MESURES
ACCOUVAGE	6 MESURES

## À L'USINE...

-  → **Je contrôle visuellement l'état de mon véhicule** entre chaque tournée
-  → **Je nettoie** les éventuelles accumulations de **boue** ou les **salissures**
-  → **Je désinfecte mon véhicule** après l'avoir nettoyé en tenant compte de la fréquence définie dans le Plan de nettoyage et de désinfection. Celle-ci est d'au moins une fois par semaine, si les élevages livrés détiennent des volailles, ou en absence d'information sur leur présence.
-  → **J'enregistre** les opérations de nettoyage et de désinfection de mon véhicule dans un document approprié



# POUR NOS FILIÈRES PALMIPÈDES & VOLAILLES

## EN ÉLEVAGE...

### ZONE PUBLIQUE

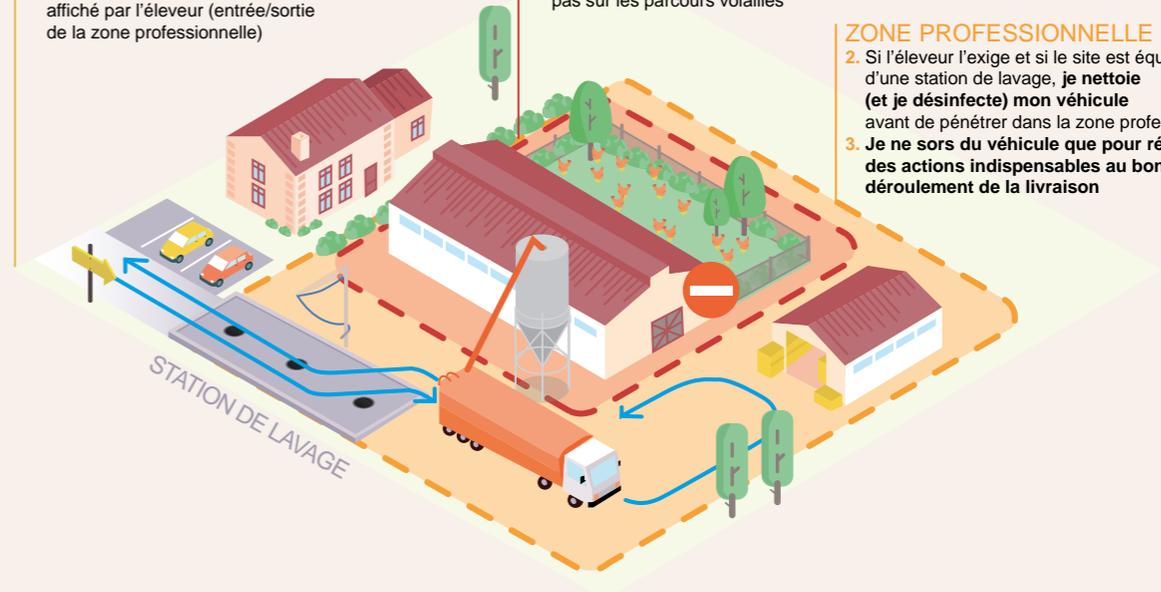
1. Je respecte le plan de circulation affiché par l'éleveur (entrée/sortie de la zone professionnelle)

### 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**



3 MILLIONS D'EUROS INVESTIS  
20 SITES SÉCURISÉS

1 000 SITES D'ÉLEVAGE ENGAGÉS  
1 SITE PILOTE DE BIOSÉCURITE À MUGRON

## NUTRITION ANIMALE

Filiale du Groupe Maisadour, SOAL s'affirme comme le leader de la nutrition animale régionale avec 760 000 tonnes d'aliments fabriqués et commercialisés sur le grand Sud-Ouest. Sa vocation première est d'apporter de la compétitivité aux filières animales et de transformer des matières locales.



### CHIFFRES CLÉS

**760 000** TONNES D'ALIMENT

**220 000** TONNES D'ALIMENT  
CANARD



**17 000** TONNES  
EXPORTATION ALIMENT  
(+ 30%)

**+ 27%**  
ALIMENT BOVIN

**+ 240%**  
ALIMENT BIOLOGIQUE

**+ 60 %**  
ALIMENT PORC

## FAITS MARQUANTS



### NUTRITION ANIMALE BIO : DEUX USINES CERTIFIÉES

Les usines de Castelnau d'Auzan (32) et de Saint-Sever (40) ont reçu la certification en aliments Bio. Cela traduit la volonté de Maisadour d'être en phase avec la demande des marchés et des consommateurs, tout en renforçant la proximité entre les éleveurs et la coopérative.

L'aliment Bio (toutes espèces confondues) est en forte croissance. 23 371 tonnes d'aliment Bio ont été vendues sur l'exercice 2018-2019.



### SOAL SE LANCE SUR UN NOUVEAU MARCHÉ ET PROPOSE DES LITIÈRES INNOVANTES AU SERVICE DES ÉLEVEURS DE VOLAILLES, DE PALMIPÈDES ET DE RUMINANTS

Les litières REPROlit, COPROlit et SOALit diversifient la gamme de produits SOAL. Ces litières garantissent une meilleure sécurité sanitaire, améliorent le confort de l'éleveur de par leur forme granulée et ont un fort pouvoir absorbant. Elles apportent donc une réponse supplémentaire aux exigences en matière de biosécurité mises en place par le Groupe, tout en oeuvrant pour le confort de l'animal et en facilitant le quotidien des éleveurs.

## ÉLEVAGE SERVICE

Filiale de Maisadour, Élevage Service est le spécialiste de l'installation de bâtiments d'élevage pour toutes les productions avicoles (volailles, poules pondeuses, cailles, palmipèdes). Elle a aussi pour vocation d'innover constamment afin d'offrir aux éleveurs des matériels toujours plus performants et répondant à leurs attentes (ergonomie, biosécurité, bien-être animal, simplification et rationalisation du travail...).



## CHIFFRES CLÉS



**32 SALARIÉS\***

\*Équivalent Temps Plein



**12,64 MILLIONS D'EUROS  
DE CHIFFRE D'AFFAIRES**

## FAITS MARQUANTS



STARDUCK®

La chaîne d'alimentation StarDuck® est reconnue unanimement comme le système d'alimentation de référence pour l'élevage de palmipèdes. À la fin de l'exercice, 15 km de chaîne ont été commercialisés.



PROPULSTAR®

Le système PropulStar est né en réponse aux nouvelles normes de biosécurité en élevage. Élevage Service, en étroite collaboration avec les différents experts amont « palmipèdes » du Pôle Animal, a développé cette solution inédite pour épandre les litières, notamment les nouveaux produits créés par SOAL : SOAlit, COPROLit et REPROlit. La phase de développement est terminée et Élevage Service a démarré la commercialisation du PropulStar.

# NOS ACTIVITÉS ALIMENTAIRES

PÔLE VOLAILLES  
PÔLE GASTRONOMIE

---



# PÔLE VOLAILLES

## FERMIERS DU SUD-OUEST

Fermiers du Sud-Ouest est une filiale du Groupe Coopératif Maïsadour. Fermiers Du Sud-Ouest est le premier groupe volailler du Sud-Ouest. De l'abattage à la commercialisation, il réunit des spécialistes de la filière volailles, issus du Gers, des Landes et du Périgord. Trois territoires renommés pour la qualité de leurs productions agricoles et leur tradition gastronomique.



## CHIFFRES CLÉS

 **5 SITES**

 **15,6% DU CHIFFRE D'AFFAIRES**

 **797 SALARIÉS\***  
\*Équivalent Temps Plein



# FAITS MARQUANTS

## UNE ANNÉE PERTURBÉE POUR LA FILIÈRE VOLAILLES MAIS UNE PROGRESSION DES VENTES FSO SUR CERTAINS MARCHÉS

Une flambée des matières premières et des coûts de transports, le mouvement des gilets jaunes et les nouvelles habitudes de consommation comme le flexitarisme ou le véganisme : l'année 2018/2019 a été une année perturbée pour la filière volaille. FSO a néanmoins retrouvé de la croissance en GMS régionale, sur le marché bouchers-charcutiers-traiteurs et a enclenché une nouvelle dynamique à l'export.



## PREMIER ÉTIQUETAGE BIEN-ÊTRE ANIMAL

Fermiers du Gers (filiale de FSO) en partenariat avec Casino et trois ONG, a lancé le premier étiquetage « Bien-être animal » en France. Cet étiquetage, unique en France, s'appuie sur un référentiel comprenant 230 critères de bien-être animal prenant en compte toutes les étapes de la vie de l'animal : naissance, élevage, transport, abattage. Cette démarche qui va s'étendre sur l'ensemble de nos bassins (Landes, Gers, Périgord), démontre bien notre souci permanent de répondre aux attentes sociétales.



## MARIE HOT A DÉVELOPPÉ UN MODULE DE FORMATION PLÉBISCITÉ PAR LA PROFESSION BOUCHER-CHARCUTIER-TRAITEUR

Forts du succès du module de formation CAP Bouchers-charcutiers-traiteurs (BCT), Marie Hot (la marque de FSO qui s'adresse aux BCT) a étendu ce programme aux adultes en reconversion professionnelle dans le cadre de Brevets Professionnels. Cette formation est toujours très appréciée des équipes pédagogiques mais aussi de nos clients BCT qui pour certains sollicitent les équipes de Marie Hot pour venir la dispenser au sein de leurs propres équipes.



## Journée région et ateliers pédagogiques

Marie Hot organise des « journées régions » pendant lesquelles la marque présente ses gammes

de volailles à ses clients et prospects BCT. À cette occasion, ils ont la possibilité d'assister à des ateliers pédagogiques animé par Marie Hot et un Meilleur Ouvrier de France. L'objectif est de faire connaître le savoir-faire de notre filière volaille du Sud-Ouest.

# PÔLE GASTRONOMIE

MVVH

MVVH (Maïsadour, 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.



## CHIFFRES CLÉS

 18 SITES

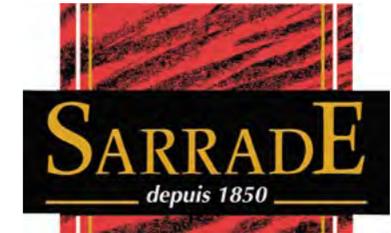
 27,8% DU CHIFFRE D'AFFAIRES

 1 860 SALARIÉS\*  
\*Équivalent Temps Plein

 52 BOUTIQUES EN FRANCE



# DELPEYRAT



Une nouvelle identité visuelle qui affirme son savoir-faire unique

Élargissement de la gamme de salaisons pour les restaurateurs.

Pour accompagner cette impulsion, Delpeyrat réinvente son image en s'appuyant sur les points forts qui ont fait son succès : la tradition et le savoir-faire au service des produits.

Prix Saveur de l'année en restauration hors domicile pour les escalopes de foie gras gastronomique de Sarrade.

Une nouvelle charte graphique a été créée : un nouveau logo s'affiche tout en sobriété et en élégance sur un fond noir et blanc et les packagings ont été revisités, mettant en valeur les hommes et femmes de l'entreprise et des filières, ainsi que leurs gestes experts au service de l'excellence des produits.



Parce que la maîtrise des filières est au cœur de la Maison Delpeyrat, un nouveau système de traçabilité permet aux consommateurs de connaître le lieu de pêche du saumon de Norvège ou d'Écosse, grâce à un QR code apposé sur les emballages.



# NOS RÉSEAUX DE DISTRIBUTION

COMTESSE DU BARRY  
« EN DIRECT DE NOS PRODUCTEURS »  
JARDINERIES

---



## COMTESSE DU BARRY

Filiale du Pôle Gastronomie du Groupe Coopératif Maisadour, Comtesse du Barry commercialise des produits gastronomiques en France et à l'international par le biais de divers canaux de ventes : boutiques spécialisées, boutique en ligne, corners en épicerie fine indépendante, aéroports, Grands Magasins.



## CHIFFRES CLÉS



**1<sup>ER</sup> RÉSEAU**  
D'ÉPICERIE FINE EN FRANCE



PLUS DE **220 POINTS**  
DE VENTE À  
L'INTERNATIONAL

COMTESSE DU BARRY  
FAIT PARTIE  
**DES 5 %**  
DE SITES E-COMMERCE  
FRANÇAIS  
RÉALISANT PLUS  
DE 1 MILLION  
D'EUROS DE CA



## FAITS MARQUANTS

### UNE BELLE PRÉSENCE MÉDIA

220 spots diffusés à la télévision en décembre 2018, sur France 2, France 3, France 5, LCI et BFM. Cette stratégie media ambitieuse, complétée par un dispositif presse efficace, a porté ses fruits puisque la marque a gagné 2.3 points de notoriété chez les consommateurs entre le 30 novembre 2018 et le 4 janvier 2019, et se place dans le top 4 des « enseignes proposant des cadeaux gourmands » les plus citées de façon spontanée, avec Jeff de Bruges, Nicolas et Fauchon.\*



### DE NOUVELLES ADRESSES DE FRANCHISES

7 nouveaux franchisés ont ouvert à Orléans, Metz, Nancy, Lyon, Versailles, Brest et Strasbourg. Comtesse du Barry compte ainsi 52 points de vente en France, dont 18 exploités en franchise. Elle entend accélérer le développement de son réseau avec un nouveau modèle de rémunération omnicanal particulièrement attractif pour les franchisés.

### UN NOUVEAU CONCEPT STORE

Un nouveau concept store a été lancé à Vichy sous le nom de « Savour Histoires de Gourmets ». Pas moins de 120m<sup>2</sup> pour réunir en un même lieu l'ensemble des produits des marques Comtesse du Barry, de Neuville (chocolatier) et Nicolas (caviste) et y conjuguer expertise et savoir-faire. Ce concept multi-enseignes permet une implantation en centre-ville à coûts partagés. L'implantation dans les gares et aéroports où le coût des loyers est très élevé est également envisagée.

### UN CONTEXTE SOCIAL DIFFICILE

Il est à noter que le contexte social pénalisé par les mouvements sociaux a généré un coup de froid significatif sur l'activité de l'exercice 2018-2019, ralentissant également son développement. La dynamique amorcée depuis 2 ans accompagnée d'ouvertures de franchises et de succursales s'est fortement ralentie et le grand retour en TV aura permis, à défaut de faire mieux que l'année précédente, d'afficher de meilleurs résultats que le marché.



### GABRIELLE, UN COFFRET SIGNATURE

Pour célébrer son 110<sup>e</sup> anniversaire et en hommage à Gabrielle Dubarry, la marque éponyme a créé un coffret en édition limitée à 477 exemplaires. Tous les ingrédients exceptionnels étaient réunis pour réaliser ce foie gras de prestige commercialisé lors des fêtes de fin d'année.

### LUTTE ANTI-GASPI GRÂCE À L'APPLI TO GOOD TO GO

En mars 2019, Comtesse du Barry a signé un partenariat avec l'application « Too Good To Go ». Objectif : réduire le gaspillage alimentaire. Ce partenariat permet aux utilisateurs inscrits sur l'appli « To Good To Go » de récupérer en magasin, à l'heure de collecte indiquée, un panier surprise composé de produits en DLC courte, à prix réduit. Une excellente manière d'écouler les produits en évitant le gaspillage.

## EN DIRECT DE NOS PRODUCTEURS

Les boutiques « En Direct de Nos Producteurs » réunissent sous une même enseigne les produits des adhérents de Maisadour ainsi que des produits labellisés de tradition du Sud-Ouest.



### CHIFFRES CLÉS



**5 BOUTIQUES**  
« EN DIRECT DE NOS PRODUCTEURS »



**2 OUVERTURES**  
DU NOUVEAU CONCEPT:  
À PARIS ET À CANNES

**6 MARQUES**  
RÉFÉRENCÉES :  
DELPEYRAT, JUNCA,  
COMTESSE DU BARRY,  
SARRADE, ST SEVER,  
SALAISSONS  
PYRÉNÉENNES



## FAITS MARQUANTS



### LANCEMENT D'UN NOUVEAU CONCEPT DE MAGASIN RÔTISSERIE-ÉPICERIE « EN DIRECT DE NOS PRODUCTEURS »

Un nouveau concept de magasin rôtisserie-épicerie « En Direct de Nos Producteurs » a été lancé le 28 mars 2019 dans le XV<sup>e</sup> arrondissement de Paris. L'aménagement et l'offre produits et services ont été adaptés afin de répondre aux attentes des consommateurs des centres villes, notamment en proposant la livraison à domicile entre autres de poulets rôtis et formules déjeuner via les prestataires Uber Eats ou Deliveroo. On y trouve les produits les plus plébiscités des éleveurs du Groupe Maisadour : poulets fermiers Label Rouge ou Bio, canards certifiés IGP Sud-Ouest, salaisons des Pyrénées et jambon IGP Bayonne. Ce nouveau concept de magasin a été installé à Cannes le 21 juin. Ces deux magasins proposent aux consommateurs de retrouver en centre-ville toutes les saveurs et l'art de vivre du Sud-Ouest !

### PRIX JANUS DU COMMERCE

En juin 2019, l'Institut Français du Design a récompensé « En Direct de Nos Producteurs » en lui décernant le label Janus du commerce, un label d'excellence qui consacre les meilleures réalisations en termes d'innovation design.



### PRIX DES ÉPICURES

Le Grand jury des « Épicures de l'année », rendez-vous qui fait référence auprès des professionnels de l'épicerie fine, a remis le prix du meilleur concept à « En Direct de Nos Producteurs ». La parfaite lisibilité du concept, qui joue la carte de la mixité (restauration et produits d'épicerie fine) et valorise la traçabilité avec une identité terroir claire (Sud-Ouest) et des producteurs identifiés, a été hautement plébiscitée.



## CESSION DES JARDINERIES



L'exercice 2018-2019 a été placé sous le signe de la réorganisation avec la cession de la branche Jardinerie du Groupe. Dans ce contexte, Maïsadour a souhaité faire le choix d'un partenaire coopératif avec de fortes expertises et ambitions sur les marchés de la jardinerie et de la motoculture. Le master franchiseur InVivo Retail s'est avéré le partenaire le plus légitime. Maïsadour lui cédant la société Espaces verts, ses 29 magasins ainsi que sa centrale. Les points de vente dédiés exclusivement à la motoculture professionnelle, situés dans le Gers et la Haute-Garonne, ont été repris par un intervenant régional majeur : Agrivision.

### Des transformations

Les jardinerie de Pauillac et de St-Seurin sont, quant à elles, restées au sein du Groupe mais ont changé de vocation en devenant des magasins voués à l'alimentation animale.

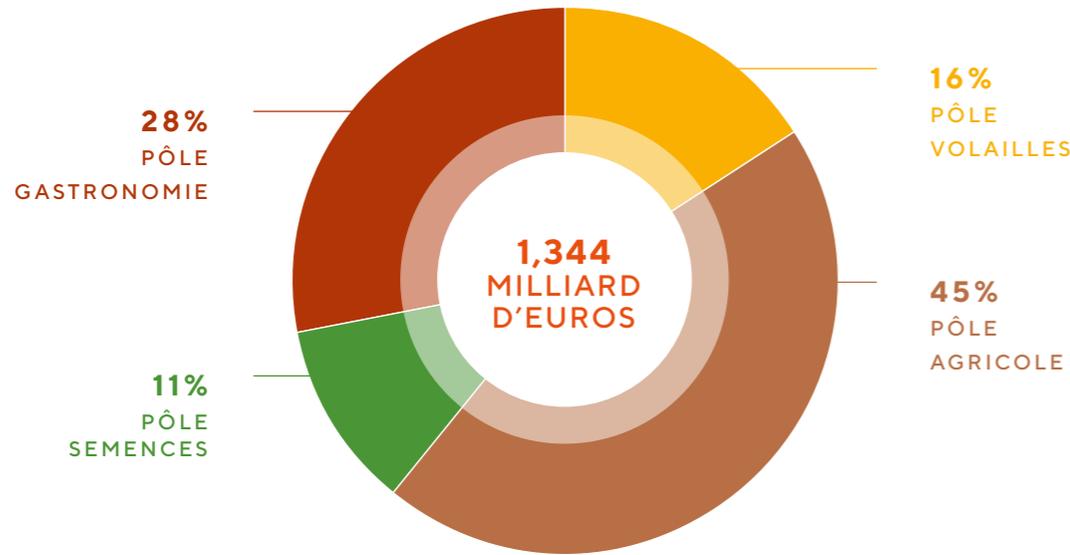
### 100% d'emplois préservés !

100% des emplois ont été préservés et la proximité territoriale a pu être maintenue avec la clientèle grand public, rurale et péri-urbaine des jardinerie. Une solution gagnant-gagnant pour tous dont nous nous réjouissons.

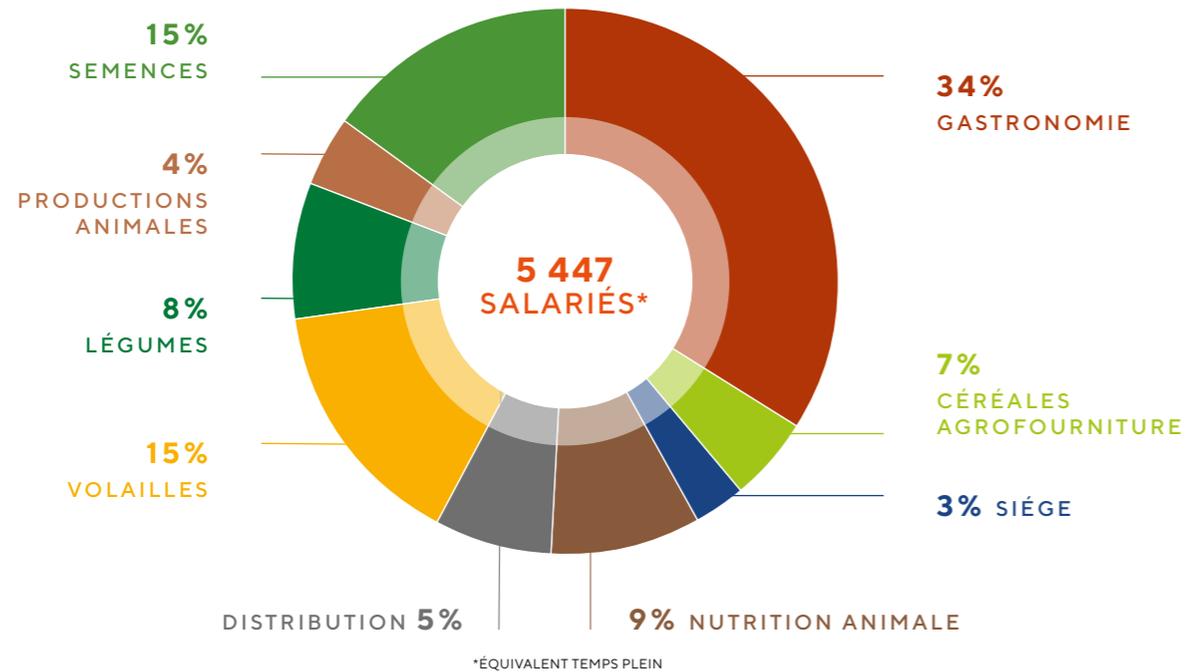


# CHIFFRES CLÉS DU GROUPE

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR PÔLE

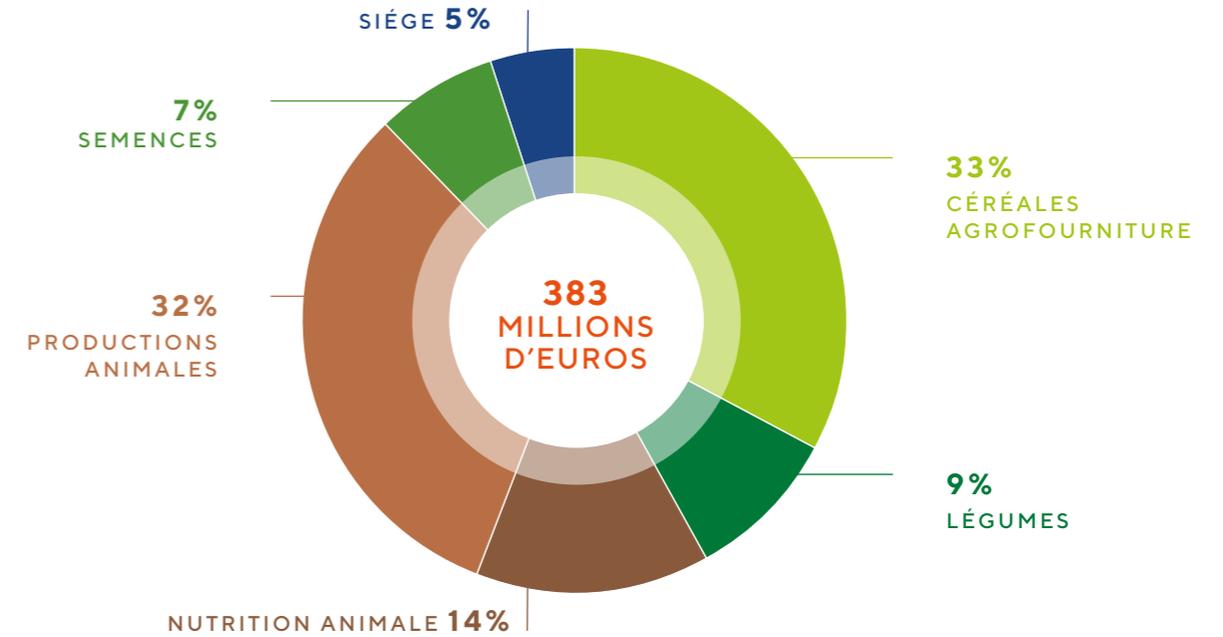


RÉPARTITION DES EFFECTIFS\* POUR LE GROUPE

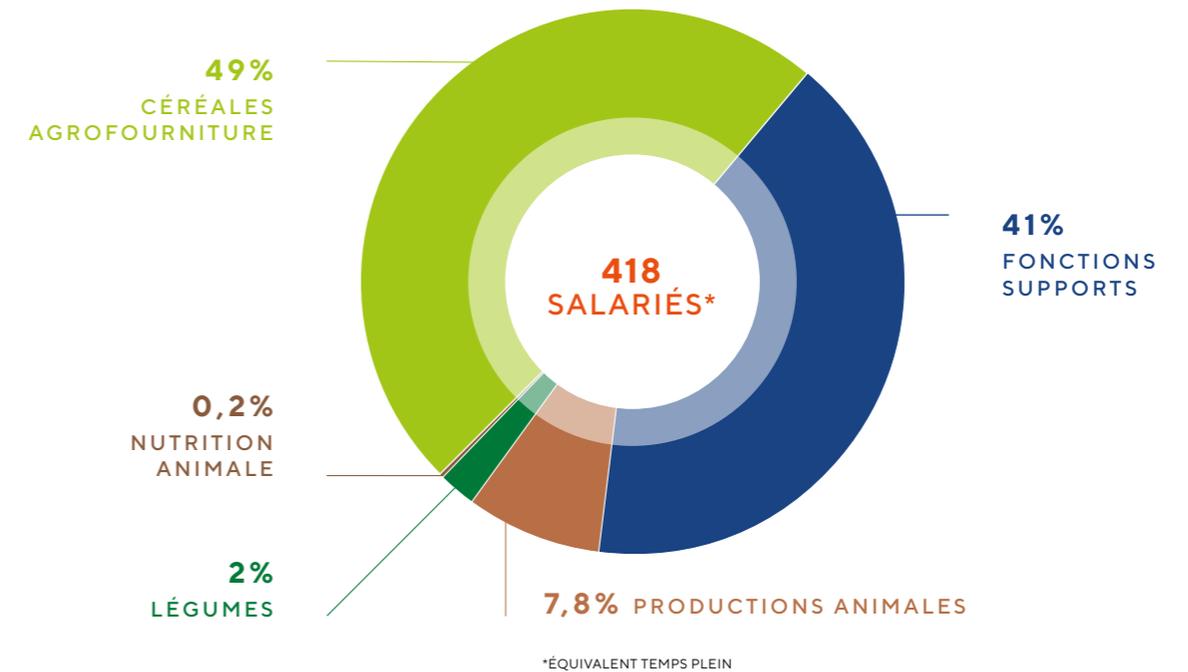


# CHIFFRES CLÉS DE LA COOPÉRATIVE

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DE LA COOPÉRATIVE

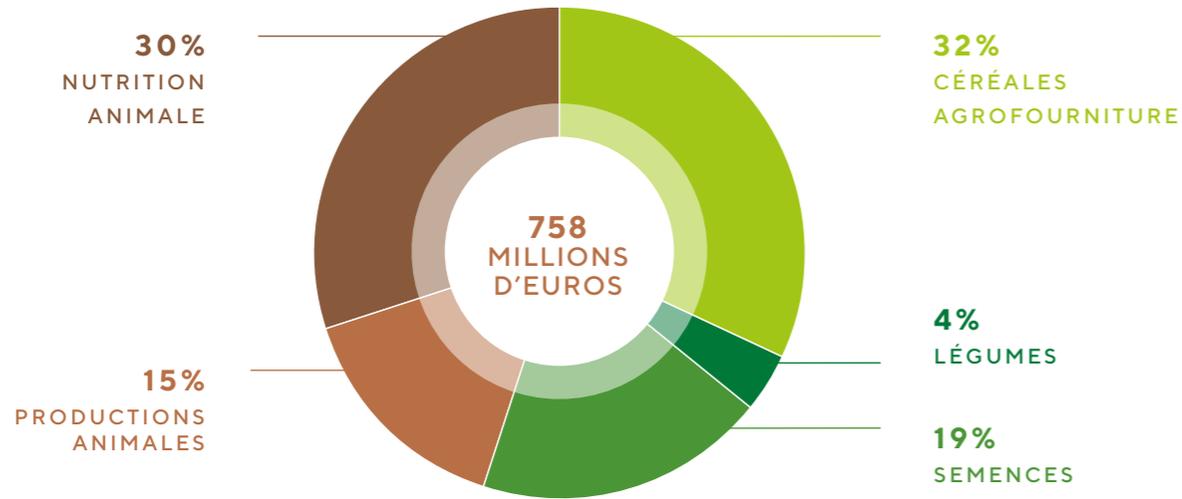


RÉPARTITION DES EFFECTIFS\* POUR LA COOPÉRATIVE

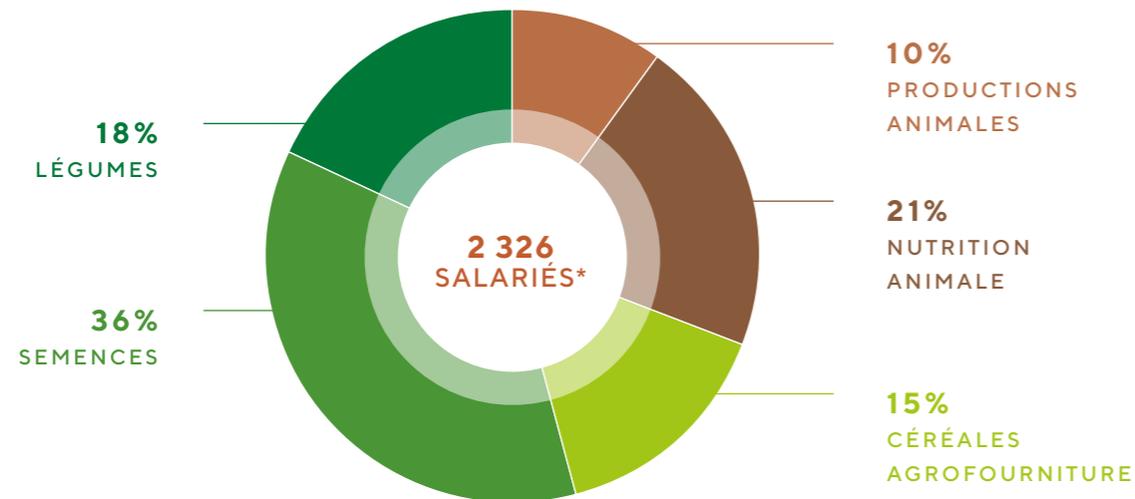


# CHIFFRES CLÉS ACTIVITÉS AGRICOLES

CHIFFRE D'AFFAIRES ACTIVITÉS AGRICOLES



RÉPARTITION DES EFFECTIFS\* ACTIVITÉS AGRICOLES



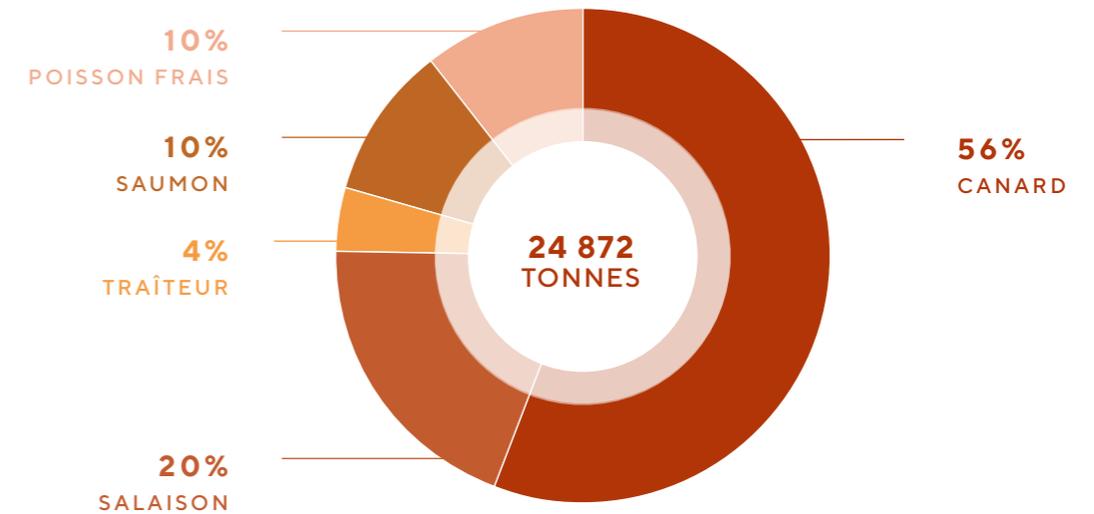
**758** MILLIONS D'EUROS  
DE CHIFFRE D'AFFAIRES



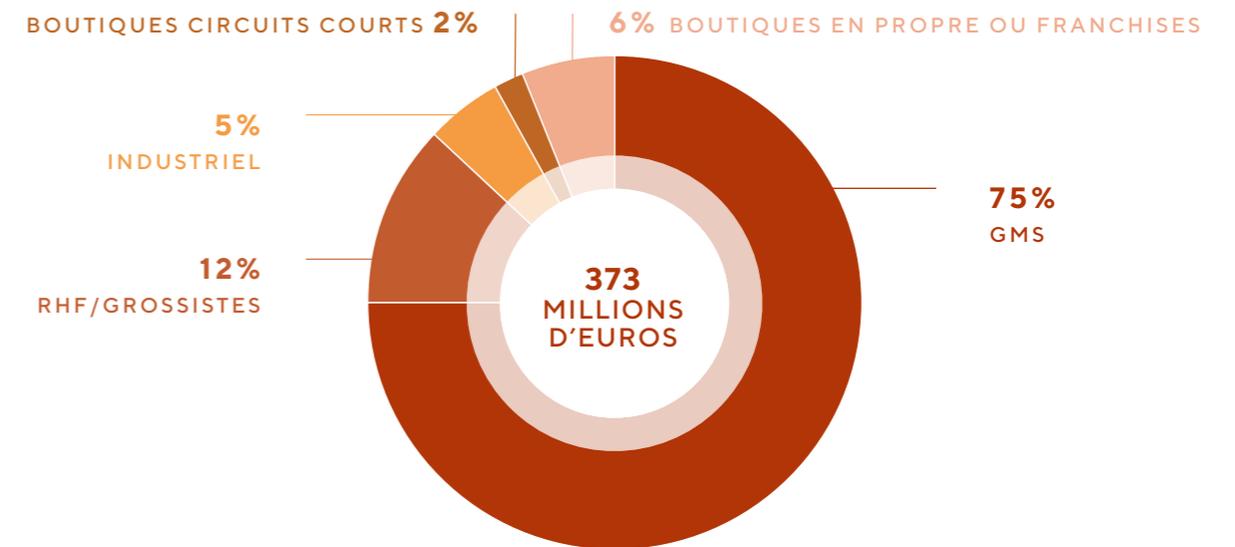
**2 326** SALARIÉS\*  
\*ÉQUIVALENT TEMPS PLEIN

# CHIFFRES CLÉS DU PÔLE GASTRONOMIE

VOLUMES VENDUS PAR CATÉGORIE



CHIFFRE D'AFFAIRES PAR CANAL DE DISTRIBUTION



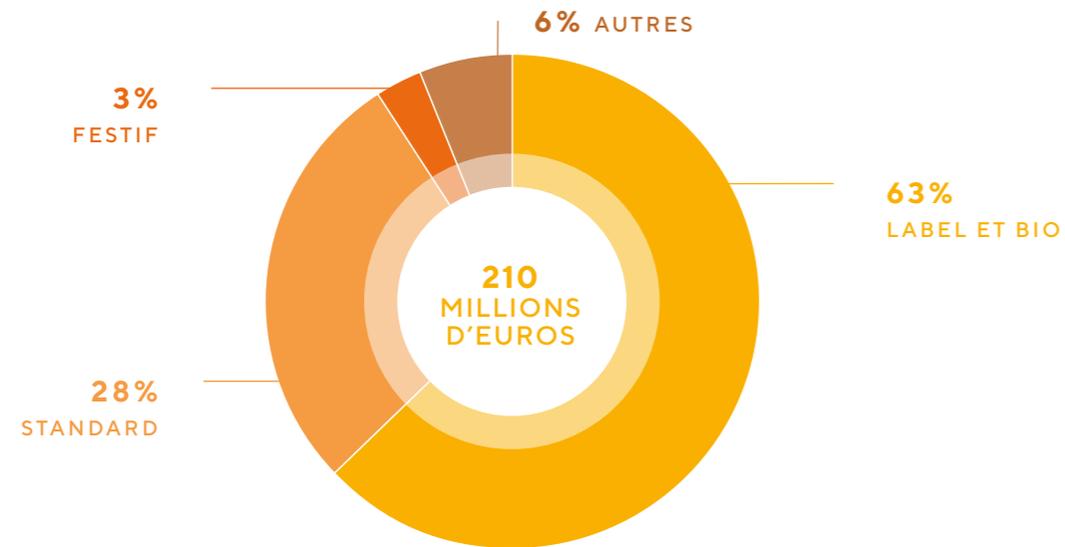
**373** MILLIONS D'EUROS  
DE CHIFFRE D'AFFAIRES



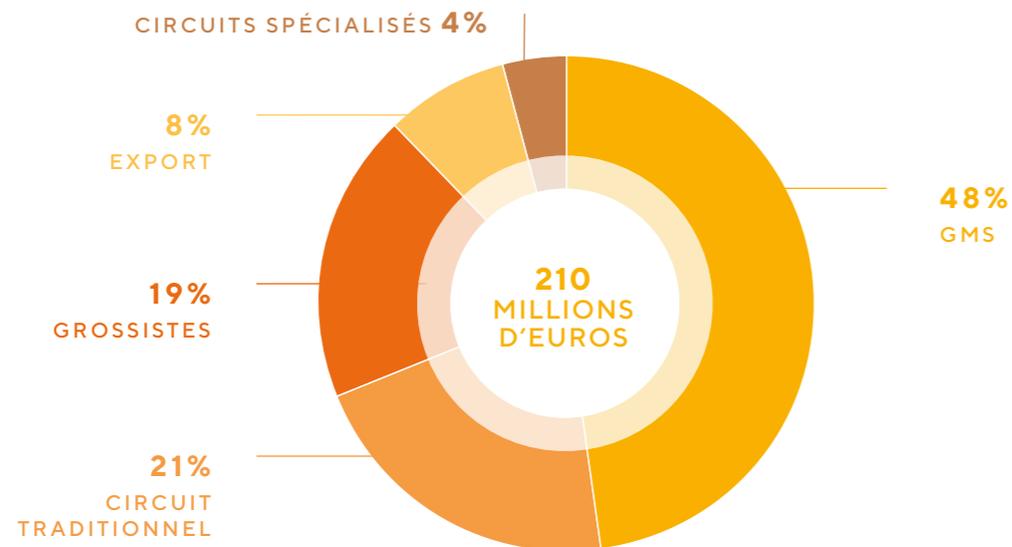
**1 860** SALARIÉS\*  
\*ÉQUIVALENT TEMPS PLEIN

# CHIFFRES CLÉS DU PÔLE VOLAILLES

## ACTIVITÉ PAR TYPE DE VOLAILLE



## ACTIVITÉ PAR CRÉNEAU



**210** MILLIONS D'EUROS  
DE CHIFFRE D'AFFAIRES



**797** SALARIÉS\*  
\*ÉQUIVALENT TEMPS PLEIN



**MAISADOUR**

NOTRE CULTURE, VOTRE BIEN-VIVRE

# MAISADOUR

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)

