



 Lim Horse centric by nature

L'ÉQUITATION

RESPONSABLE



DÉJÀ VOTRE 9^{ÈME} RAPPORT RSE ! LE TEMPS FILE À LA VITESSE D'UN CHEVAL AU GALOP !

Et sous ses sabots, le cap des 100 M€ de CA atteint lors de la clôture de notre exercice fin septembre 2023, sur la base de notre croissance organique. Sur le podium, on retrouve les activités Riding qui continuent de se développer et de performer et bien sûr la mise en place du pilier Health & Science, largement contributeur et occupant désormais une place significative dans notre groupe. Les différentes divisions métiers travaillent en synergie autour du cheval qui retient toute notre attention, concentre nos réflexions et fait vivre notre mission. La santé, l'intégrité physique du cheval, son bien-être : nous pouvons tout autant être fiers de notre "horse centrisme" que de nos résultats financiers, intimement liés à la façon du couple cavalier cheval. Merci à toutes les équipes, tous les collaborateurs LIM Group partout dans le monde, d'avoir fait preuve d'engagement, de confiance et d'audace.

Ce nouveau cap nous oblige car en devenant un acteur plus important, notre responsabilité augmente également : plus d'éthique, plus de réglementation, plus de contrôle, nous sommes désormais une référence dans notre secteur d'activité et nous nous devons de participer activement à un monde meilleur.

Pour les JO de RIO en 2016, pour ceux qui s'en souviennent, la marque CWD avait un slogan : **l'important c'est de gagner. En cette veille de JO de Paris, il faudra gagner en impact.** Nous avons initié cette année notre 1^{er} bilan carbone, bien avant que la réglementation ne nous y encourage (obligation de reporting en 2026). Nous voici dans la course, en train de prendre une trajectoire bas carbone avec des objectifs de réduction de nos émissions de gaz à effet de serre jusqu'en 2030. Une volonté inscrite dans notre ADN. Nous pouvons le faire !

Paris 2024 nous voici ! Il aura fallu attendre 100 ans pour retrouver les Jeux dans la capitale. La France sera sous les projecteurs tout comme notre activité en lien direct avec le sport. A cette occasion, **le partenariat mis en place entre la FFE et Equisym nous permettra de jouer pleinement notre rôle.** A travers le suivi longitudinal des chevaux sélectionnés pour les JO, il sera avant tout question de performance, de respect, d'intégrité physique et de bienveillance. Paris 2024 donc, direction Versailles, l'émotion, le grand Sport, la fête. Nous allons vibrer comme jamais. Cette année, nous n'hésiterons pas à nous réapproprier la devise plus vite plus haut plus fort en y ajoutant notre fameux ensemble.

L'esprit des JO viendra souffler toute l'année sur notre projet d'entreprise :

Plus vite, pour que nos actions soient plus durables et responsables, pour que nos collaborateurs soient encore plus impliqués sur le sujet environnemental et fassent des émules.

Plus haut, pour plus d'engagement et de confiance nous allons former l'ensemble de nos managers aux valeurs du groupe. Un défi qu'ils relèveront haut la main, j'en suis certain.

Plus fort, avec toujours plus d'audace et de détermination à faire grandir le projet d'entreprise et sa mission. **Oui, ensemble nous gagnerons à inventer tous les jours l'équitation responsable.**

LAURENT DURAY
PRÉSIDENT LIM GROUP

SOMMAIRE

EDITO LAURENT DURAY P5

LE CHEVAL POUR ADN	P 10
L'EQUITATION RESPONSABLE, LE MANIFESTO	P 12

NOTRE IDENTITÉ



OVERVIEW 2023	P 14
BILAN ANNEE 2023, MAGALI MAURIZOT KUR	P 17
PITCH ALBION, FAISEURS DE SELLES DEPUIS 1985	P 18
PORTRAIT CATH GORDON	P 20
PITCH BUTET, LA BELLE ÉQUITATION	P 22
PITCH CWD, WE CARE. YOU RIDE.	P 26
PITCH DEVOUCOUX, COMPLETEMENT DEVOUCOUX	P 32
PITCH LARIOT	P 36
PITCH SADDLE CHOICE	P 37

RIDING

OVERVIEW 2023	P 38
PITCH TANNERIES DE CHAMONT	P 40
PITCH CURTUMES FONTE VELHA	P 40

LEATHER

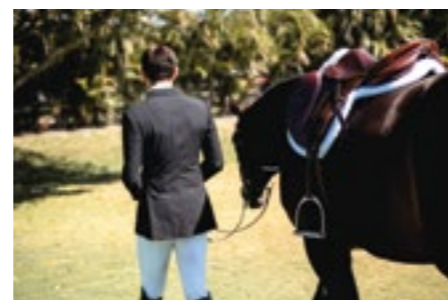


OVERVIEW 2023	P 42
BILAN ANNEE 2023, MARINA WISSINK	P 44
BILAN ANNEE 2023, ERWAN MELLERIO	P 45
PITCH RAVENE	P 46
PITCH AUDEVARD	P 47
TEMOIGNAGE VINCENT CHASSAING	P 48
IN EQUINE VETS WE TRUST	P 49
PORTRAIT PEGGY FREDRIC	P 52
PITCH ANIMADERM	P 53
PITCH ARIONE0	P 54
PITCH ENVIROEQUINE	P 55

HEALTH & SCIENCE

PITCH SOCIÉTÉ À MISSION	P 59
LA FABRIQUE DE L'EQUITATION RESPONSABLE	P 60
LIM GROUP, LA SOCIÉTÉ QUI INVENTE L'EQUITATION RESPONSABLE	P 64
PROTOCOLE SELLIER	P 68
GAMME ERGONOMIQUE CHEZ CWD	P 70
NOTICE D'UTILISATION DES RÈNES ALLEMANDES	P 72
ARIONE0 SIGNE UN PARTENARIAT AVEC LA FFE X JO PARIS 2024	P 74

SOCIÉTÉ À MISSION



RAPPORT D'ACTIVITÉ



EDITO CFO, DELPHINE DE COURSON	P 79
LES CHIFFRES	
RIDING : RÉPARTITION DU CA ET DES COMMERCIAUX PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE	P 80
ÉVOLUTION DU CA LIM GROUP	P 82
POIDS DE NOS DIVISIONS	P 82
RÉPARTITION DU CA AUDEVARD PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE	P 83
L'ÉCONOMIE EN IMAGES	P 84
SONDAGE SUR LE MARCHÉ DES « SELLES D'EQUITATION » EN FRANCE	P 90

VOLET ÉCONOMIQUE

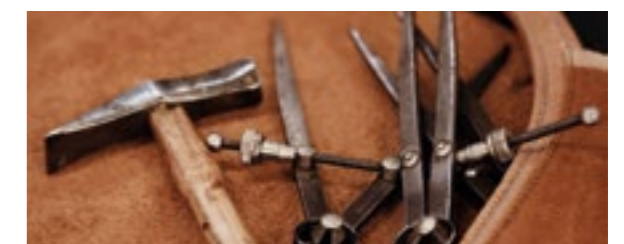
EDITO DRH, GERARD BOURGES	P 93	RÉPARTITION DES COLLABORATEURS PAR SEXE	P 101
NOS VALEURS	P 94	LES CONTRATS DE TRAVAIL PROPOSÉS AUX ENTRANTS	P 102
LES CHIFFRES		RETOUR EN IMAGES SUR NOS PREMIERS CHALLENGES DE L'AUDACE	P 104
LES FILIALES LIM DANS LE MONDE	P 96	GALERIE DE PORTRAITS	
NOMBRE DE SALARIÉS PAR DIVISION	P 97	PORTRAIT PIERRE CARRET - IT LIM GROUP	P 108
LA FORMATION	P 97	PORTRAIT CHARLOTTE DE SOULTRAIT - CSM ARIONE0	P 110
LE SAVIEZ-VOUS ?	P 97	PORTRAIT CHAIMAA BENBRAHIM - RH LIM GROUP BUTET, ARIONE0	P 114
RÉPARTITION DES COLLABORATEURS PAR ACTIVITÉ & DIVISION MÉTIER	P 98	PORTRAIT SANDRA GARBE - KAM AUDEVARD ALLEMAGNE	P 116
RÉPARTITION DES COLLABORATEURS PAR PAYS	P 99	PORTRAIT VERONIQUE RODRIGUES - QUALITE BUTET	P 118
RÉPARTITION DES COLLABORATEURS PAR ÂGE	P 100		

VOLET SOCIAL

LES PORTES DU CUIR #PRO	P 121
LA F.E.C.N.A (FILIERE EXCELLENCE CUIR EN NOUVELLE-AQUITAINE)	P 123
NOS PARTENARIATS SCIENTIFIQUES	P 124

VOLET SOCIÉTAL

LES ÉTAPES DU CYCLE DE VIE D'UNE SELLE D'EQUITATION	P 127
DES SELLES EN CUIR AU TANNAGE VÉGÉTAL	P 128
LES CHALLENGES DE LA MOBILITÉ	P 130
LA LOI AGE0	P 132



VOLET ENVIRONNEMENTAL

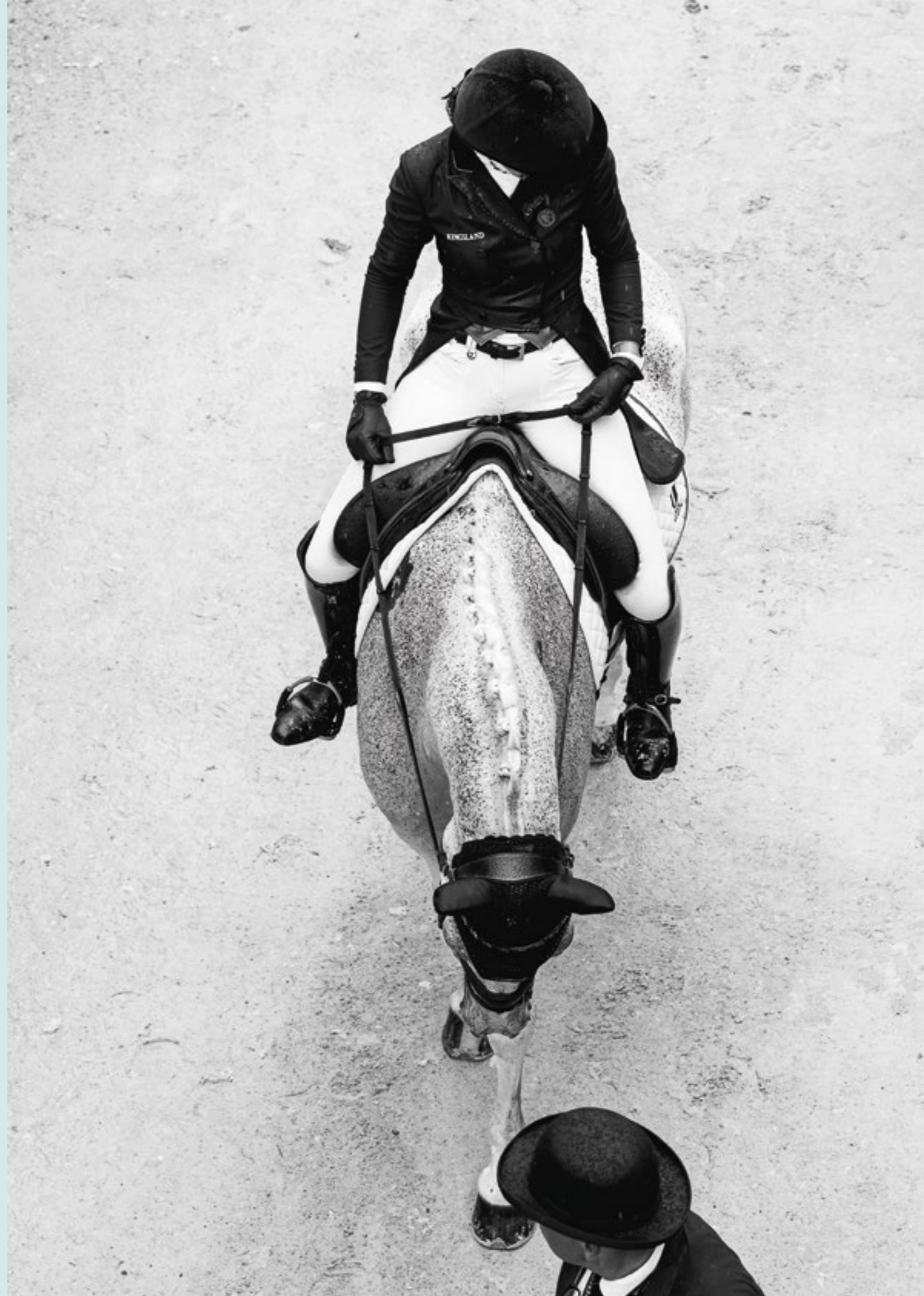
EDITO LAURENT DURAY	P 140
01-NOTRE RAISON D'ÊTRE, NOS ENGAGEMENTS : NOTRE MISSION	P 143
02-LE COMITÉ DE MISSION	P 148
LE FONCTIONNEMENT DU COMITÉ DE MISSION	P 149
LE CALENDRIER DES ACTIONS	P 149
LES MEMBRES DU COMITÉ DE MISSION	P 150
LA PHILOSOPHIE DE TRAVAIL DU COMITÉ DE MISSION	P 153
03-LA REVUE D'AVANCEMENT DES OBJECTIFS STATUTAIRES DE LIM GROUP	P 154
MÉTHODOLOGIE	P 155
LA FEUILLE DE ROUTE DES OBJECTIFS SOCIAUX ET ENVIRONNEMENTAUX STATUTAIRES	P 155
04-CONCLUSION DU COMITÉ DE MISSION : PREMIERS RESULTATS ET PERSPECTIVES	P 164

RAPPORT DU COMITÉ DE MISSION LIM GROUP

Le cheval pour ADN
L'Équitation Responsable, le Manifesto
Riding
Leather
Health & Science

P 10
P 12
P 14
P 38
P 42

NOTRE IDENTITÉ



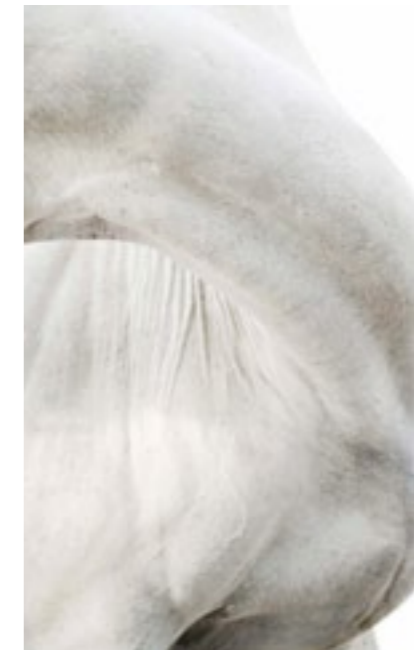
LE CHEVAL POUR ADN

Chez LIM Group, nous mettons le cheval au cœur de nos engagements. Cette relation et cette loyauté millénaires sont à l'origine du groupe. Garant des valeurs d'excellence de la sellerie d'équitation et du savoir-faire de la tannerie et des arçons, LIM Group s'est toujours concentré sur l'innovation au service du bien-être, dans l'intégrité du cheval athlète. L'acquisition d'Arioneo, des Laboratoires Audevard et d'EnviroEquine permet de tenir d'autant plus notre promesse naturellement centrée sur le cheval.

Avec ses entités **Riding, Leather et Health & Science**, LIM Group se donne les ambitions de sa mission inscrite désormais au cœur de ses statuts : **Ensemble, inventons tous les jours l'équitation responsable**. Une attitude naturelle, évidente, où chaque collaborateur est libre d'imaginer, d'innover, de travailler pour et avec le cheval. Dans des valeurs d'audace, de confiance et d'engagement.

Avec nos marques **Albion, Animaderm, Arioneo, Audevard, Butet, CWD, Devoucoux, EnviroEquine, Lariot, Ravene, Saddle Choice, Tanneries de Chamont** et **Tanneries Fonte Velha**, nous déployons notre vision partout dans le monde. Au service des cavaliers et de leurs chevaux, des éleveurs, des entraîneurs, des vétérinaires, nous sommes impliqués dans la recherche auprès de l'EnvA. Acteurs d'un Pôle d'Excellence Rural, investis dans le Développement Durable avec le cuir tanné végétal, nous faisons progresser l'écosystème de l'équitation en permanence.

Horse-centric by nature, chaque jour, LIM Group rend passionnément au cheval tout ce qu'il lui doit. Pour vous.



Horse
centric
by
nature

Lim
Horse centric by nature

L'ÉQUITATION RESPONSABLE

LA RSE
COMME INTIMEMENT
PORTÉE PAR CELUI
QUI NOUS MONTRE
LA VOIE : **HoRSE**

MANIFESTO

Je suis un cheval.

Je suis bai, gris, alezan ou isabelle,
loyal depuis des millénaires. Athlète du 21^e siècle,
je suis un partenaire, un compagnon, un patient,
une source de valeurs aussi.

Je suis au cœur de toutes vos attentions.

De la tête aux pieds,

j'ai besoin que vous me connaissiez pour me respecter.

Les oreilles en avant, je suis au centre de votre raison d'être.

Pour moi, vous inventez tous les jours l'équitation responsable.

En unissant vos forces : Riding, Leather, Health & Science,
chacune de vos entités accepte sa mission et la met en actes.

**Dans mon œil se reflètent l'intelligence et l'exigence
de vos produits de sellerie.**

Votre recherche sur ma locomotion, vos impératifs
d'éco-conception et de bonnes pratiques,
le soin apporté à chaque détail s'attachent à mon confort
et à l'harmonie du couple cavalier-cheval.

Sur ma robe, le cuir prend tout son sens.

Le tannage végétal et l'amélioration des conditions
de vie des éleveurs font écho à mon pas.
La Filière Excellence Cuir de Nouvelle Aquitaine
bat au rythme de mes victoires en concours.

**Sous mes sabots se cache le trésor de la science
et de la santé.** Vos vétérinaires et ingénieurs s'unissent
pour protéger mon intégrité physique,
pour prévenir plutôt que guérir.

Et ce n'est qu'un début.

Certains me voient comme la plus belle conquête
de l'homme...

Et si l'équitation responsable était MA plus belle conquête ?

DRIVING



Les informations qui concernent les marques de selles d'équitation : Albion, Butet, CWD, Devoucoux :

17 748 SELLES NEUVES PRODUITES (55% CLASSIQUES VS 45% DYNAMICK®)

5 215 SELLES D'OCCASION RACHETÉES & RECONDITIONNÉES

24 878 ARÇONS PRODUITS

6 ATELIERS DE PRODUCTION NEUVE

3 ATELIERS DE SAV

6 BREVETS DÉTENUS

673 COLLABORATEURS DANS 10 PAYS ET SUR 3 CONTINENTS

99 COMMERCIAUX

117 AGENTS ET REVENEURS

+ 100 CAVALIERS LIM GROUP DANS LE TOP 250 FEI LONGINES RANKING LIST

+ 14 PODIUMS D'ÉPREUVES INTERNATIONALES MAJEURES (COUPE DU MONDE, COUPE DES NATIONS, JEUX PANAMÉRICAINS, GLOBAL CHAMPIONS TOUR, SAUT HERMÈS, CCI4*-L, CCI04*-S)

79,2 M€ CA +5% VS N-1 ET 77% DU CA TOTAL LIM GROUP

5,8 M€ DE DÉPENSES D'INVESTISSEMENT (CAPEX), DONT 1,08 M€ EN R&D

(sur la période du 01.10.22 au 30.09.23)



MAGALI MAURIZOT KUR

POUR LES SELLIERS ALBION, BUTET, CWD ET DEVOUCOUX



Directrice Générale

L'année qui vient de s'écouler a été une période de transition significative pour notre entreprise, marquée par des défis exceptionnels et une résilience remarquable.

Après l'euphorie post-COVID qui a boosté nos activités, nous avons été confrontés à une année exigeante, nécessitant un engagement encore plus fort de la part de nos équipes. Face à ces défis, ces dernières ont démontré un engagement exceptionnel. Les membres de chaque département ont redoublé d'efforts pour maintenir nos activités à des niveaux soutenus. Cet investissement collectif a été essentiel pour assurer la stabilité de l'entreprise et consolider notre position sur le marché.

Par ailleurs, nous avons pris en début d'exercice une décision stratégique audacieuse en faisant l'acquisition de la marque Albion, sellier anglais orienté dans le monde du dressage. Cette acquisition qui nous ouvre de nouveaux marchés a été un pas crucial vers notre vision à long terme.

Après une année remplie de défis et de changements, nous regardons l'avenir avec optimisme car cette année nous aura permis de consolider notre position sur le marché, d'accueillir une nouvelle marque solide et reconnue, et de renforcer l'unité au sein de nos équipes. Nous sommes prêts à aborder l'avenir avec confiance, conscients que chaque défi surmonté est une étape vers notre réussite à long terme. —

ALBION

FAISEURS DE SELLES

DEPUIS 1985



Est. 1985

ALBION®

SADDLEMAKERS

DERNIÈRE MARQUE À REJOINDRE LE PÔLE SELLERIE DU GROUPE LIM, **ALBION** APPORTE SON EXCELLENCE ET SON AMOUR DU DRESSAGE TRÈS BRITANNIQUE À NOTRE VISION HORSE-CENTRIC.

Animée depuis 1985 par la passion pour le bien-être des chevaux et le désir d'optimiser leurs performances, Albion Saddlemakers conjugue avec brio tradition équestre et innovation technologique, s'inspirant des meilleurs cavaliers mondiaux pour repousser les limites de leur sport.

Albion offre une large sélection d'arçons qui sont assemblés avec des panneaux de laine floqués pour optimiser leur ajustement. L'essence même de la marque réside dans l'harmonie entre le cavalier et sa monture, avec des selles qui équilibrent et répartissent le poids uniformément le long du dos du cheval. Chaque selle, chaque arçon, est une pièce unique façonnée à la main au Royaume-Uni. La formation d'un sellier s'étend sur 7 ans, forgeant patiemment une expertise dédiée à la perfection.

Au fil de ses 38 années d'existence, Albion a marqué chaque édition des Jeux olympiques, témoignant de son influence auprès de l'élite équestre. Les selliers émérites contribuent à sublimer les performances des chevaux au plus haut niveau sportif. Albion atteint cette excellence grâce à sa passion inébranlable pour le cheval, le sport et l'artisanat traditionnel de la sellerie. C'est là que réside la véritable essence de ce sellier anglais d'exception. —

CATH GORDON

Directrice Générale
Albion



Cath Gordon, originaire d'un petit village du Suffolk, se passionne dès son plus jeune âge pour les chevaux, à tel point qu'elle leur consacre l'intégralité de son temps libre.

L'école ne lui offre pas véritablement de raison de s'épanouir tant elle rêve d'ailleurs, et toujours à dos de cheval !

Toutefois, elle entreprend des études à l'université en Management des entreprises équinées, avec pour objectif de ne jamais s'éloigner des chevaux.

Diplôme en poche, Cath part à la découverte du monde et devient cavalière de dressage aux Etats-Unis. De retour en Europe, elle s'installe quelques temps sur les Iles de la Manche, dans un élevage de poneys de

spectacle et de retour au Royaume-Uni, se consacre à la formation de jeunes chevaux. Soucieuse de donner une nouvelle orientation à sa carrière professionnelle, elle décide de rejoindre l'industrie de la filière équine et saisit l'opportunité d'un poste de commerciale pour une marque de compléments alimentaires pour chevaux. Son expérience la conduit par la suite à la commercialisation d'équipements sportifs autour de la pratique, tels que la distribution de chaussures, vêtements ou encore accessoires de sécurité.

Aujourd'hui Directrice Générale d'un des plus beaux selliers anglais, Cath se sent honorée et fière de véhiculer ce savoir-faire d'exception. Albion jouit d'une très forte notoriété et d'un positionnement premium sur le marché anglais. Les soixante employés de l'entreprise reflètent la diversité des compétences mises en œuvre pour garantir des produits façonnés, avec une minutie et une passion inébranlable. « *Nos cavaliers élités nous représentent sur les plus beaux terrains de concours à l'international, leur succès nous honore et témoigne de la qualité du savoir-faire de l'équipe tout entière* », tient à préciser Cath.

Albion renforce son expertise par un dialogue constant avec les saddle fitters du monde entier. L'objectif ? Ajuster les arçons et équilibrer les panneaux pour que la selle repose parfaitement sur le dos du cheval. L'ensemble de la production est centralisé



au UK et l'atelier peut facilement intervenir pour personnaliser n'importe quelle partie de la selle. Cette expertise est essentielle, d'autant que le sujet de la bienveillance animale occupe les débats et la scène médiatique anglaise. Cath s'empresse de souligner : « *En tant qu'acteur légitime autour du cheval, il est indispensable que nous apportions de solides réponses à travers notre expertise et notre conseil* ».

Albion mène régulièrement des ateliers de sensibilisation sur le fitting d'une selle, tant auprès des commerciaux que des clients de la marque, rappelant que les codes de la pratique de l'équitation doivent prévaloir pour une utilisation optimale du matériel recommandé. En outre, la formation continue dispensée aux commerciaux est essentielle pour diffuser les bons messages, asseoir l'expertise d'un sellier haut de gamme et susciter la confiance des clients, notam-

ment par une meilleure compréhension de la biomécanique de leur cheval.

Cath et son équipe ont maintenant rejoint le groupe LIM depuis un an. Une étape passionnante et fructueuse dans l'évolution d'Albion. Le soutien du groupe, en particulier relayé par Magali, contribue à faire progresser Albion sur la scène internationale. Elle anticipe avec enthousiasme les projets de croissance à venir qui mettront en lumière le savoir-faire exceptionnel de la marque Albion et plus largement la qualité « made in England ». —



BUTET EST LE SELLEUR HAUT DE GAMME QUI RÉPOND À L'EXIGENCE DES CAVALIERS AMOUREUX DE LA BELLE ÉQUITATION.

Les victoires Butet 2023 :

Harry CHARLES & Sherlock : victoire de l'étape Coupe du Monde de La Corogne

Victor BETTENDORF & Mr TAC : victoire dans le GP du Saut Hermès

Edouard SCHMITZ & Gamin Van't Naastverldhof : victoire de la Coupe des Nations d'Aix-La-Chapelle avec l'équipe suisse

Jana Wargers & Dorette : victoire de la Finale de la Coupe des Nations de Barcelone avec l'équipe allemande

Depuis plus de trente ans, nos selles minimalistes, élégantes, d'une finition incomparable, séduisent les cavaliers en quête d'équilibre. Une prouesse réalisée en France, dans nos ateliers lumineux de Saumur.

Avec pour trait d'union la légèreté, le close contact et une façon d'être à cheval et avec son cheval comme on devrait l'être dans la vie : juste.

Patience et épure guident ainsi les mains qui façonnent les 90 pièces de chaque selle et inventent chaque jour le moyen d'être toujours meilleur. Au

close contact d'une selle Butet, s'ajoute un toucher du cuir inégalé.

Portant haut nos couleurs safran et cachou, nos selles deviennent alors le plus court et le plus beau chemin vers une promesse intemporelle de belle équitation. —



La belle équitation

L'ÉLÉGANCE
À LA FRANÇAISE, PAR

BUTET SELLIER.



BUTET SELLIER, ARTISAN SELLIER RENOMMÉ DANS LE MONDE ÉQUESTRE DEPUIS 1986, **S'ASSOCIE À L'ARTISTE PEINTRE AUDREY FATTOUCHE** POUR UNE **SYMBIOSE ENTRE L'ÉLÉGANCE ÉQUESTRE ET L'EXPRESSION ARTISTIQUE.**

CETTE ANNÉE, BUTET ASPIRE ÉGALEMENT À RENDRE HOMMAGE AUX JEUX DE PARIS QUI ACCUEILLERONT L'ÉDITION 2024. EN COMBINANT **L'ART ÉQUESTRE ET LES ÉLÉMENTS EMBLÉMATIQUES DES JARDINS DE VERSAILLES**, BUTET MET EN AVANT LA SPLENDEUR DE L'ÉQUITATION.

À LA RECHERCHE DE L'HARMONIE PARFAITE ENTRE CHAQUE COUPLE QUE FORMENT LE CAVALIER ET SON CHEVAL, BUTET VALORISE LA TRADITION ÉQUESTRE ET LE SAVOIR-FAIRE FRANÇAIS DE NOS ARTISANS SAUMUROIS.

DÉCOUVREZ L'UNIVERS DE LA HAUTE SELLERIE, GRÂCE À L'ÉLÉGANCE ET AU MINIMALISME DE VOTRE SELLE BUTET SELLIER.

L'ÉQUIPE BUTET



**Les victoires CWD
2023 :**

Europe :

Julien Epailard (Haras de la Bosquetterie) & Donatello d'Auge :
victoire du Longines FEI Jumping World Cup™ presented by EuroParcs - 1.60m

Harrie Smolders & Uricas V.D.Kattevennen :
victoire du Longines Grand Prix of Switzerland - 1.60m

Richard Howley & Consulent de Prelet Z :
victoire du Longines FEI Jumping World Cup™ Helsinki - 1.60m

Richard Howley & Consulent de Prelet Z :
victoire du Longines FEI Jumping World Cup™ Oslo - 1.60m

USA :

L'argent pour Kent Farrington et Landon & le bronze pour McLain Ward et Contagious à la finale Jumping en individuel des Jeux Panaméricains

L'or pour la Team USA (Kent Farrington & McLain Ward) à la finale Jumping par équipe des Jeux Panaméricains

Le bronze pour Hunter Holloway & Pepita Con Spita au Longines FEI Jumping World Cup™ - Final III - 1.60m

CWD.
We care. You ride.

CWD EST LE SELLIER HAUT DE GAMME DÉDIÉ À LA PERFORMANCE SPORTIVE DES CAVALIERS, DANS LE RESPECT DE L'INTÉGRITÉ PHYSIQUE DES CHEVAUX.

Les meilleurs cavaliers mondiaux comme les cavaliers amateurs exigeants plébiscitent nos selles.

CWD doit ce succès à sa politique de recherche sur l'appareil locomoteur du cheval, à ses innovations tournées vers la précision et le confort, sans concession.

Chez CWD, nous prenons soin de maîtriser notre chaîne de valeur de A à Z, depuis la peau de l'animal en passant par la tannerie, la fabrication, la vente, la logistique, le service après-vente.

Ce modèle transversal est unique au monde et permet de garantir un niveau d'excellence inégalé.

Ainsi, parce que nous prenons soin de tout, tout le temps, vous pouvez monter comme vous êtes, dans le meilleur des mondes possibles. —

2024
VIBREZ
PLUS HAUT!

Higher !



CWD
We care. You jump.



Paris 2024 et CWD : par ici l'émotion !

Cet été, Paris et le château de Versailles seront le terrain de jeu de la planète sports équestres. CWD a imaginé la scène en créant une campagne de communication à la hauteur de l'événement, de retour après 100 ans dans la capitale. Vive la France et vive le grand sport.

Ensemble, faisons le Paris de la victoire en soutenant nos pilotes.

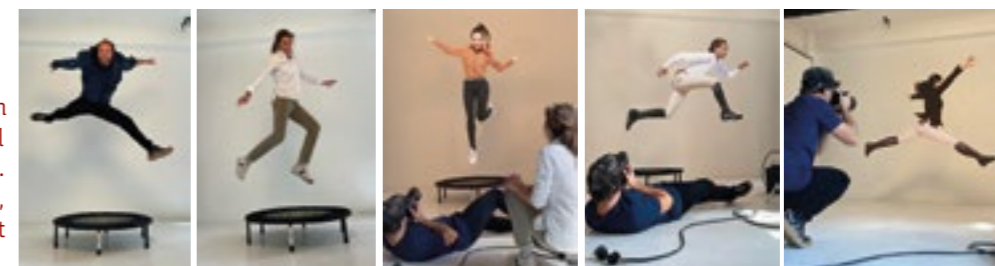


Hélène Dodin et Elise Milicevic, Directrices artistiques de la marque accompagnent le leader mondial de la selle d'obstacle depuis... très longtemps. Après avoir installé la nouvelle signature de marque **We care. You ride**, elles ont profité des JO pour la détourner.

*"Nous avons envie de souligner la performance à l'occasion de cet événement avec un **We care. You jump**. Le saut est au cœur des selles et dans le cœur des cavaliers. A l'approche des JO, on retrouve plus que jamais le plaisir de sauter, d'admirer le grand sport, de prendre soin de sa monture et de vibrer devant cette fête mondiale".*

Résultat, une campagne osée et décalée avec pour décor le sport, Paris et le ciel. Pas de cheval à l'horizon. Mais deux cavalières et un cavalier sautant au-dessus des toits de Paris, des jardins à la française de Versailles et du pont Alexandre III. Des sauts "physiques", qui représentent l'énergie, l'élan, l'envie, la passion mais aussi l'appel, le plané, la réception, du saut d'obstacle. *"L'important c'est de participer certes mais aussi d'en prendre plein les yeux, non ?"*

Les coulisses du shooting
Le shooting a eu lieu au studio Blowup à Paris. C'est Guillaume Anjoran qui était derrière l'appareil et le trampoline. Une maquilleuse, trois modèles et beaucoup d'ambiance.



CWD

• We care. You jump.

Clin d'œil à la signature
We care. You ride. transformée
en We care. You jump.
pour l'occasion !

2024
VIBREZ
PLUS HAUT!

Création d'un label opérationnel
CWD 2024. L'icône emblématique
de la marque CWD est traversée
par la Seine, elle-même symbole
de Paris. En remplaçant le 0 de
la date 2024 elle inscrit CWD
au cœur de la fête.



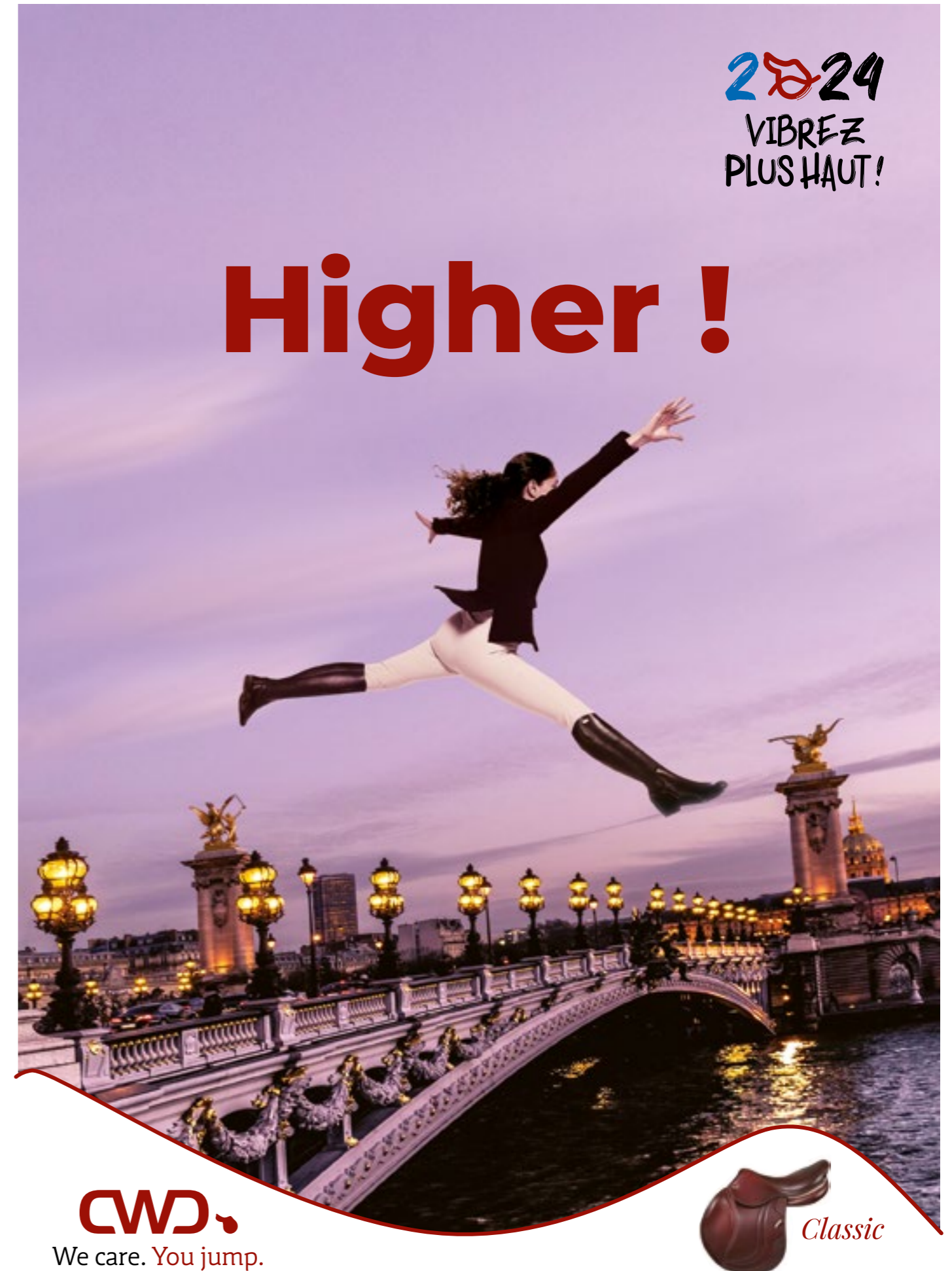
Le décor
Tour Eiffel, Pont Alexandre III,
jardins du Château de Versailles,
ciel immense : les monuments
de Paris deviennent le terrain
de jeu du grand sport.

Incrustation des sauts
des cavaliers
sur les fonds choisis.

Higher !

L'accroche Higher,
"plus haut" se lit aussi
ailleurs"en français :
être loin, rêver, planer...

On retrouve la ligne
du siège de la selle,
du troussequin au pommeau,
un élément essentiel
de la charte graphique CWD.





NOTRE AMBITION : QUE L'ÉQUITATION RESTE LA PLUS BELLE CONQUÊTE DES CAVALIERS.

Les victoires Devoucoux 2023 :

Pippa Funnell & MCS MAVERICK : victoire du CCI4* -L au Bramham International Horse Show et victoire du CCI4* -S de **Selina Milnes & Cooley** Snapchat

Yasmin Ingham & Banzai du Loir : victoire du CCI0 4* -S à Aix-La-Chapelle

Jessica Springsteen & Don Juan van de Donkhoeve : victoire du GRAND PRIX CSI5* au Londres Longines Global Champions Tour

DEPUIS 1985, **DEVOUCOUX** S'ENGAGE PLEINEMENT À LA RELATION ENTRE LE CAVALIER ET LE CHEVAL ET Y TRAVAILLE CHAQUE JOUR DANS SES ATELIERS AU PAYS BASQUE.

Un héritage en constante évolution qui fait grandir nos modèles entre élégance, technicité et confort.

Innovateurs par nature et à l'écoute de notre environnement, nous avons à cœur de marier les dernières technologies à notre savoir-faire : panneaux D3D, cuir tanné végétal ou matières alternatives, nous investissons sans cesse pour que nos références mondiales le restent et que nos nouveautés le deviennent.

Notre façon si particulière d'inscrire la passion dans la durée.

—
Votre passion. Notre engagement —



PARIS FAIT SES JEUX EN SELLE VERS LA VICTOIRE !

VERSAILLES
DEVOUCOUX
FRANCE



LARIOT EUROPE LTD A ÉTÉ CRÉÉE EN MARS 1994 PAR IAN REA, SON ACTUEL DIRECTEUR GÉNÉRAL.

Elle est aujourd'hui l'une des 28 entreprises de la région de Walsall travaillant au profit de l'industrie de la selle anglaise, située en plein centre de l'Angleterre, et spécialisée dans la production d'arçons. C'est par la Recherche & Développement que l'arçonner entend continuer sa progression en challengeant les nouvelles technologies et les nouveaux matériaux pour faire évoluer cette industrie encore très empreinte de traditions et de savoir-faire manuels.

C'est en 2017 que le groupe LIM s'est rapproché de son principal fournisseur d'arçon, après une relation commerciale de plus de 20 ans.

Lariot, c'est aujourd'hui plus de 150 modèles différents d'arçons de selle

couvrant toutes les disciplines : saut d'obstacles, dressage et concours complet. L'entreprise compte 24 personnes dans ses deux usines de Burntwood et Aldridge, principalement dédiées aux activités de production, dont 58% est réalisé pour les marques du groupe LIM. Elle réalise un chiffre d'affaires de 2,02 millions d'euros.

Lariot travaille le bois, le composite et le métal et s'efforce de trouver des alternatives responsables. Consciente de son empreinte carbone sur l'environnement, l'entreprise travaille à la réduire davantage, notamment en développant le recyclage de ses déchets. —



SADDLE CHOICE EST DEPUIS 1994 UNE RÉFÉRENCE INCONTOURNABLE DANS L'UNIVERS ÉQUESTRE.

A la frontière entre tradition et modernité, elle est reconnue pour son expertise dans la fabrication sur-mesure de selles et matériel d'équitation, destinés à la pratique du CSO, dressage, cross et western. Chaque selle s'adapte parfaitement à la morphologie du cheval et du cavalier. Ses produits s'exportent à l'international et répondent avec précision aux cavaliers les plus exigeants, qu'ils soient amateurs ou encore référencés parmi les meilleurs mondiaux.

Le travail du cuir est au cœur du savoir-faire de l'entreprise qui, en outre, a su étendre son expertise à la fabrication d'articles de maroquinerie haut de gamme telles que des sacs, ceintures, étuis, et petits objets de décoration pour la maison.

Du développement des échantillons à la livraison du produit fini, Saddle Choice propose de mettre au service de ses clients près de vingt années de passion et d'expérience.

L'entreprise a intégré le groupe LIM en 2011 et est toujours dirigée par Marc Grapin, fondateur et actuel Directeur Général. Elle compte aujourd'hui 218 collaborateurs, principalement mobilisés sur l'atelier de production, et représente un chiffre d'affaires de 3,49 millions d'euros, dont 94 % réalisés en intra-groupe. —

LEATHER



Les informations qui concernent Les Tanneries de Chamont (France) et Curtumes Fonte Vohla (Portugal) :

120 270 M² DE CUIR TANNÉ VÉGÉTAL

DISTRIBUTION : 93,70% SELLERIE, 5,70% AUTRES (CEINTURES, ...), 0,60% CHAUSSURES

886 PEAUX APPROVISIONNÉES VIA LA FECNA (FILIÈRE D'EXCELLENCE CUIR NOUVELLE AQUITAINE)



260 ÉLEVEURS ENGAGÉS DANS LA FECNA SUR 5 DÉPARTEMENTS (19, 23, 24, 46, 87)

+50% DES PEAUX ANIMALES ORIGINAIRES DE FRANCE (EUROPE POUR LE RESTE : ALLEMAGNE, HOLLANDE, SCANDINAVIE)



Les informations générales sur la division Leather :

52 COLLABORATEURS (8 EN FRANCE, 44 AU PORTUGAL)



10 M€ CA RÉALISÉS DONT 89% INTRA-GROUPE

1,56 M€ DE DÉPENSES D'INVESTISSEMENT (CAPEX), DONT 0,12 M€ EN R&D

(sur la période du 01.10.22 au 30.09.23)



Chamont



DÈS 2013, LE GROUPE LIM S'EST RAPPROCHÉ DE **DEUX TANNERIES** POUR SÉCURISER SON APPROVISIONNEMENT EN PEAUX DE PREMIER CHOIX, TANNÉES SELON UN PROCÉDÉ RESPECTUEUX DE L'ENVIRONNEMENT, POUR LA FABRICATION SUR-MESURE DE SES SELLES EN CUIR.

En Dordogne, **Les Tanneries de Chamont** sont l'une des trois dernières tanneries en France à tanner le cuir de manière ancestrale avec des tannins végétaux pour un cuir 100% naturel, prisé des meilleurs selliers.

Elles ont été reprises il y a une trentaine d'année par Marek Sus. En 1991, lorsqu'il reprend les rênes de la tannerie, il découvre une matière fragile et vivante : le cuir, et des principes de traitement quasi abandonnés : l'utilisation d'extraits végétaux. Du châtaignier, du mimosa et du québracho, venu d'Amérique du sud, donnent force, souplesse et éclat naturel au cuir. Dans des vapeurs de pot-au-feu, de café torréfié, ou encore de noisette, le cuir retrouve sa noblesse et son naturel.

Impliquées dans une démarche d'amélioration des peaux à travers la Filière d'Excellence Cuir en Nouvelle-Aquitaine, les tanneries de Chamont travaillent avec les acteurs de la filière du département de la Dordogne au respect d'un cahier des charges permettant notamment d'identifier et de tracer les peaux depuis leur élevage d'origine. Ici, 70% des cuirs sont de premier choix. Une exigence indispensable pour ses clients sachant que 90% de la production des cuirs de Chamont est destinée à la sellerie. Une exigence d'autant plus importante que

les imperfections ne sont jamais masquées, à l'image des veines d'un bois.

Elles emploient aujourd'hui 8 personnes et réalisent un chiffre d'affaires d'environ 1,5 million d'euros.

Les tanneries Curtumes Fonte Velha, situées quant à elles à Alcanena, au Portugal, ont été fondées en 1933 par Joaquim Francisco Inácio et sont toujours dirigées par la même famille depuis trois générations. Visant à offrir un cuir de haute qualité, l'entreprise a toujours utilisé des matières premières européennes de premier choix, tannées à 100 % de façon végétale, utilisant le même procédé naturel que Chamont. Le tannage végétal est très probablement la première méthode utilisée par l'homme pour préserver les peaux des animaux qu'il chassait pour se nourrir. Ce procédé basé sur les produits de la nature confère au cuir des propriétés uniques.

Les tanneries emploient aujourd'hui 44 personnes et réalisent un chiffre d'affaires de 9,2 millions d'euros. —

HEALTH & SCIENCE



Les informations qui concernent Audevard-Ravene-Animaderm :

15 MÉDICAMENTS DONT TILDREN, EQUIOXX, EKYFLOGYL ET IMAVEROL

50+ FORMULES DE NUTRITIONNELS : 40 AUDEVARD ET 10 RAVENE

50+ FORMULES DE SOINS EXTERNES : 10 AUDEVARD, 30 RAVENE ET 12 ANIMADERM

PLUS DE **400k** PROPRIÉTAIRES TOUCHÉS PAR NOTRE COMMUNICATION DIGITALE CHAQUE ANNEE

10 000 CLINIQUES EQUINES ACHETANT NOS PRODUITS CHEVAUX

10 000 AUTRES POINTS DE VENTE (VÉTÉRINAIRES PETITS ANIMAUX, PHARMACIES, SELLERIES, MAGASINS DE SPORT)

Les informations qui concernent Arioneo :

800 EQUIMETRES ACTIFS (MAJORITAIREMENT EN EUROPE ET AUSTRALIE)

157 140 ENTRAÎNEMENTS DE CHEVAUX DE COURSE ENREGISTRÉS (DONT +66K SUR LA PÉRIODE)

2 000 CHEVAUX UNIQUES PAR MOIS

34 332 ECG ENREGISTRÉS EN BASE DE DONNÉES

Les informations qui concernent EnviroEquine :

21 RÉFÉRENCES PRODUITS EN NUTRITION

10 RÉFÉRENCES PRODUITS EN SOIN

Les informations générales sur la division Health & Science :

92 COLLABORATEURS

23,1 M€ CA SOIT 22,33 % DU CA GROUPE

1,17 M€ DE DÉPENSES D'INVESTISSEMENT R&D (CAPEX), DONT 1,13 M€ EN R&D

(sur la période du 01.10.22 au 30.09.23)



MARINA WISSINK



Directrice
Générale

POUR LES LABORATOIRES
AUDEVARD, RAVENE, ANIMADERM

L'année précédente fut une bonne année pour Audevard au global avec une croissance de +9% des ventes et une rentabilité au-dessus du budget.

La France continue à croître grâce au lancement de nouveaux génériques sur des segments majeurs et au très bon fonctionnement d'une équipe complète.

La réussite majeure de l'année est la croissance d'Equiox, notre anti-inflammatoire en Allemagne et au UK. Le médicament s'installe doucement dans les habitudes des vétérinaires et ancre plus solidement le laboratoire. On peut féliciter les équipes qui ont réalisé +25% de croissance sur l'Allemagne, le UK et le Bénélux ! Cela nous conforte dans nos ambitions.

L'année a été plus compliquée sur Ravene qui stagne versus l'année précédente car nous subissons plus les fluctuations du marché B2C et de la météo mais, hors produits anti-mouche, la tendance reste bonne. Les pays d'export sont en régression principalement à cause de jeux de stock d'Imaverol. Les nutritionnels y sont en croissance à +14%. —

ERWAN MELLERIO



Directeur
Général

POUR ARIONEO

Les équipes Arioneo ont connu une année pleine de challenges.

Elles ont su concentrer leur énergie pour surmonter les épreuves et asseoir Arioneo en position de leader du monitoring du cheval athlète tout en continuant à éduquer le marché.

Les problématiques produites ont impacté nos trajectoires mais nous avons, comme l'année passée, quasiment doublé notre chiffre d'affaires. Les sujets de robustesse étant désormais derrière nous, nous entamons cette nouvelle année plus motivés que jamais pour provoquer une croissance plus forte encore. Tous les feux sont au vert pour accélérer et grandir dans la sérénité. —



LA SCIENCE ET LA NATURE AU SERVICE DU CHEVAL

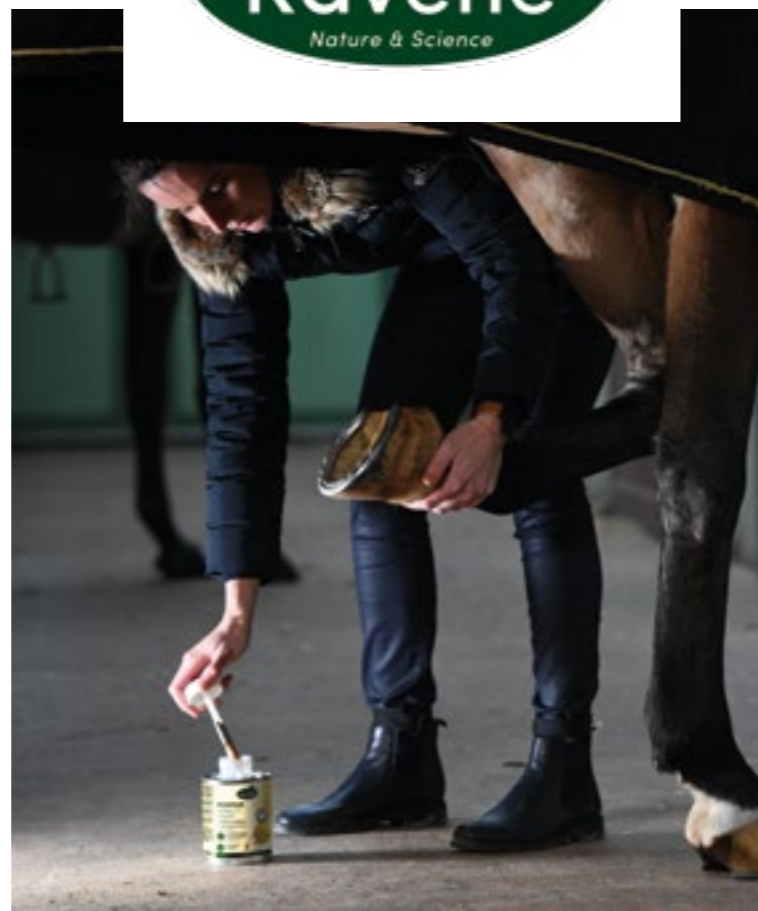
Le laboratoire Ravene (Groupe Audevard) se consacre au cheval depuis plus de 35 ans. Il propose plusieurs gammes de produits de soins et de compléments alimentaires pour tout type de chevaux à un large public d'utilisateurs. Il est mondialement connu pour ses marques Emouchine ou Easy Shine.

Ravene s'attache à prendre soin de tous les chevaux, du poulain au cheval retraité, du cheval de loisir au cheval de compétition amateur, du saut d'obstacle à la randonnée en passant par le dressage, le western, l'éthologie, le TREC, le hunter, l'équifeel, le spectacle...

Le laboratoire associe science et nature pour élaborer des formules spécifiques, sans cesse améliorées, toujours plus proches des besoins des utilisateurs.

Très attachée à l'expérience utilisateur, la marque Ravene conçoit des produits pratiques à utiliser, faciles à comprendre ou à administrer et agréables à appliquer. L'objectif est de faciliter l'entretien du cheval, dans un souci commun de confort et de bien-être de l'équidé pour préserver cette relation unique avec le cheval.

Enfin, Ravene c'est aussi l'expertise d'une "Team" reconnue. Les équipes du laboratoire travaillent en collaboration avec des cavaliers de renom dans différentes disciplines, dont leur marraine Alexandra Ledermann. Ils participent à l'élaboration des prototypes des produits en les testant. Un panel sélectionné d'utilisateurs de différentes disciplines valide ensuite la première étape avant la mise en production. D'excellent rapport qualité/prix, alliant efficacité et naturalité, les produits Ravene rendent accessible le soin du cheval à tous les propriétaires ou amoureux des chevaux. Un vrai progrès ! —



LE SPÉCIALISTE DE LA SANTÉ DU CHEVAL

Le Laboratoire Audevard est le seul laboratoire pharmaceutique européen uniquement dédié au bien-être, à la santé et à la performance du cheval.

En partenariat avec les vétérinaires, Audevard prône une prise en charge globale du cheval, tout au long de sa vie, pour prévenir les affections, optimiser le bien-être du cheval selon son âge et accompagner ses performances.

Le laboratoire met ainsi à disposition des vétérinaires une gamme très complète de solutions, adaptées à toutes les situations que le cheval peut rencontrer : médicaments, dont des vermifuges, compléments alimentaires, soins de la peau ou répulsifs anti-insectes.

Les produits et marques Tildren, Ekyflogyl, Imaveral et Equioxx ou en-

core Ekyflex, Ekygard ou Balsamic, sont mondialement reconnus, devenus des incontournables de la santé et du bien-être équins.

Depuis plus de trente ans, la rigueur et le savoir-faire d'Audevard garantissent la satisfaction des propriétaires de chevaux et des vétérinaires pour l'ensemble des gammes proposées.

Cette relation de confiance, de collaboration et de co-construction a conduit le laboratoire Audevard à devenir la référence de la santé et du bien-être du cheval, avec plus de dix mille vétérinaires utilisateurs en Europe et des centaines de milliers de propriétaires dans le monde. —

VINCENT CHASSAING

Vétérinaire,
Directeur Technique
& Marketing
Audevard

IN EQUINE VETS WE TRUST

L'objectif de cette nouvelle campagne est de donner du sens à la collaboration que nous avons avec les vétérinaires équins en Europe. Nous souhaitons leur montrer que par leurs décisions d'achat ils peuvent avoir de l'influence sur le développement de l'arsenal thérapeutique équin et ainsi répondre à une inquiétude sincère chez eux.



En effet, le marché de l'équine ne représente que 3% du marché vétérinaire et est donc une niche, peu investie, où l'innovation est rare. Les vétérinaires équins travaillent avec un "arsenal thérapeutique" très limité comparé aux autres espèces. Notre démarche est tout aussi sincère car les profits faits par le groupe LIM sont réinvestis dans le développement de produits médicaux pour le bien-être du cheval contrairement aux autres laboratoires pharmaceutiques qui privilégient généralement les autres espèces plus lucratives.

C'est dans cette quête de développer les meilleures solutions pour la santé des chevaux que nous avons fait le choix d'être un laboratoire pharmaceutique 100% dédié au cheval et que nous faisons rapidement grandir notre présence en Europe pour mutualiser les moyens afin de financer le dé-

veloppement de nouveaux produits. Cette identité différenciante "100% équin" est renforcée par l'appartenance au groupe LIM depuis 2021.

A travers cette campagne, il nous était aussi essentiel de renouveler notre soutien aux vétérinaires équins, car la proximité que nous avons avec eux au quotidien, nous permet de comprendre la difficulté de leur métier et de leur proposer des solutions spécifiques à l'équine.

Cette campagne est le premier acte de notre volonté d'exprimer notre engagement auprès des vétérinaires équins pour la santé des chevaux. Nous souhaitons continuer à la faire vivre par de nombreuses actions sur les prochaines années. —



IN EQUINE VETS WE TRUST.

L'équipe Audevard est partenaire de plus de 10 000 vétérinaires européens et s'efforce jour après jour de les accompagner et d'apporter plus de sérénité dans leur travail.

Ces 40 dernières années, Audevard a consolidé sa position unique de laboratoire pharmaceutique 100% équin en construisant un leadership solide en France tout en se développant rapidement en Europe, d'une part grâce à des marques reconnues telles que Tildren, Equioxx, Ekyflogyl, Imaveral et d'autre part grâce à un portefeuille de médicaments en constante expansion.

Nous pensons que les vétérinaires sont les mieux placés pour assurer la santé et le bien-être des chevaux, du fait de leur expertise unique en médecine équine et de leur proximité avec les propriétaires. Leur dédier toutes nos ressources est un choix stratégique assumé depuis que nous existons. Nous avons encore confirmé ce choix en 2021 en intégrant le groupe LIM, groupe 100% dédié au cheval*.

Nos 10 000 clients vétérinaires équins nous permettent chaque jour de ressentir toute la diversité de cette profession. Nous sommes mobilisés pour inventer ensemble la santé équine de demain, en intégrant les enjeux environnementaux dans nos réflexions.

Notre objectif est d'innover en matière de santé équine en développant une meilleure compréhension des pathologies et des pratiques, tout en travaillant main dans la main pour définir des protocoles de soins adaptés. L'intégration des compléments alimentaires à certains protocoles permet d'offrir une prise en charge globale du cheval afin d'assurer l'entière satisfaction des propriétaires.

Si vous êtes vétérinaire équin, vous pouvez compter sur notre motivation pour vous offrir une plus grande sérénité dans votre métier, aujourd'hui et demain.

L'équipe Audevard



Audevard, depuis 40 ans au service des chevaux et de ceux qui en prennent soin.



Envie d'en savoir plus ?
Flashez pour découvrir ce qu'Audevard peut faire pour vous.

NOTRE EXPERTISE

AU SERVICE DU BIEN-ÊTRE EQUIN

La santé du cheval au cœur de notre démarche

Soutenir les vétérinaires dans la transmission de connaissances fait également partie de notre objectif.

Nos équipes mettent à disposition des propriétaires des outils pédagogiques sur la santé du cheval afin de leur permettre :

- >> de mieux échanger avec leur vétérinaire
- >> de mieux prendre soin de leur animal

Plus de 400 000 propriétaires touchés par an sur notre site et nos réseaux sociaux

Des formations pour les propriétaires en partenariat avec leurs vétérinaires

De nombreux documents et supports à disposition des propriétaires en clinique

NOS ENGAGEMENTS

INNOVATION RESPONSABLE ET TRANSPARENCE POUR UNE PRISE EN CHARGE GLOBALE DU CHEVAL

Des compléments vétérinaires spécifiques

Nos protocoles de soin intègrent souvent nos compléments spécifiques, formulés par des vétérinaires et pour les vétérinaires, pour une prise en charge globale : Ekyflex Arthro Evo, Ekygard+, Balsamic... Nos formules sont élaborées par des vétérinaires en toute transparence pour permettre aux praticiens un choix éclairé.

Nos garanties industrielles solides ont fait notre succès : sélection des ingrédients (biodisponibilité, titrage...), granulation à froid, programme anti-dopage avec des analyses systématiques à chaque lot de production.

Une démarche respectueuse de l'environnement

Tous nos produits de compléments et soins sont fabriqués en Europe sans colorants et sans ingrédients d'origine animale.

Nos packagings de compléments et soins sont en majorité composés à plus de 90% de matériaux éco-conçus.

Un arsenal thérapeutique en constant développement

Chaque année, le portefeuille de médicaments Audevard s'agrandit avec de nouvelles solutions qui enrichissent notre offre. **Notre gamme orthopédique - gamme phare du laboratoire - regroupe les marques suivantes, bien connues sur le terrain :**

TILDREN :
LE SEUL TILUDRONATE
EN MÉDECINE VÉTÉRINAIRE

EQUIOXX :
LE SEUL FIROCOXIB
EQUIN EN COMPRIMÉ

EKYFLOGYL :
LE SEUL GEL CORTICOÏDE
POUR CHEVAUX



IN

EQUINE VETS

WE TRUST.

Audevard, depuis 40 ans au service des chevaux et de ceux qui en prennent soin.

PEGGY FREDRIC

Cheffe de marque
Animaderm

Beaucoup pourraient se projeter dans le début de l'histoire de Peggy Frédéric mais il faut beaucoup d'audace et d'engagement pour la transformer en la belle histoire entrepreneuriale d'Animaderm.



Peggy, parisienne d'origine est venue s'installer dans le Sud-Ouest de la France avec sa jeune famille au début des années 2000. Ce déménagement lui permet d'accéder à un de ses rêves : faire l'acquisition d'un jeune cheval. C'est ainsi qu'elle achète Black Jack, un frison de 3 ans, en 2005.

Très vite les ennuis commencent car le jeune cheval est atteint de dermatite estivale très sévère et handicapante. Aucune solution thérapeutique ne semble fonctionner durablement pour le soulager. Forte de sa relation

avec sa vétérinaire, de la culture pharmaceutique de sa famille et de sa volonté de trouver des solutions plus « naturelles », Peggy se lance dans de la bibliographie poussée sur des ingrédients validés en dermatologie humaine et vétérinaire dans les études publiées des dernières années. Elle se renseigne aussi sur les « remèdes de grand-mère » ancestraux qui donnent souvent de bonnes pistes.

C'est ainsi que la première formule de Derfen est élaborée et surtout validée par le retour en forme de Black Jack.

Son remède « fait maison » acquiert une certaine notoriété grâce au bouche-à-oreille entre propriétaires confrontés au même problème. Peggy leur fournit dans un premier temps « en dépannage » dans des « bouteilles d'Evian ». C'est ce que nous appellerions aujourd'hui un « POC » (Proof of Concept) très réussi.

Cette demande spontanée, le soutien de sa vétérinaire et les réponses réglementaires de l'agence du médicament décident Peggy à créer sa propre entreprise pour commercialiser sa solution. Ainsi naît Derfen, résultat de la fusion des termes « Dermite » et « Nurofen ».

Toute l'expérience de Peggy acquise dans le milieu de la communication est mise à profit pour lancer le produit ainsi qu'un site web marchand et une vaste campagne de distribution d'échantillons. En quelques mois, le succès est au rendez-vous. Reconnaisant le potentiel de Derfen et inspirée par la perspective de développer un nouveau business, elle abandonne le monde de la publicité, et se consacre entièrement à Animaderm. Transférant définitivement sa vie de Paris au Pays Basque, elle s'installe à Anglet dans la maison familiale.

Peggy aime les défis et acquiert de solides connaissances dans la formulation de produits dermatologiques. Sa mission est de proposer des remèdes aux chevaux particulièrement sensibles dermatologiquement et difficiles à traiter.

Dans la continuité de Derfen, elle crée Cutene, un régénérant cutané naturel hautement performant.

Animée aussi par l'idée de trouver des alternatives aux ingrédients issus de la chimie lourde, elle explore la chimie verte tout comme les vertus (et parfois dangers) des ingrédients dits « naturels ». Ainsi, s'appuyant



ANIMADERM : PRÉCURSEUR DES SOINS NATURELS DERMATOLOGIQUES ÉQUINS

Né en 2007, Animaderm a été créé par Peggy Frédéric pour répondre à l'absence de produits de soins dermatologiques équins naturels sur le marché.

En lançant son premier produit « derfen™ », elle a été pionnière dans la mise au point de produits de haute qualité, spécialement conçus pour l'épiderme du cheval et spécifiques aux problèmes d'allergies cutanées équines.

Spécialisée sur la problématique des peaux sensibles et fragiles des chevaux, elle a mis au point successivement plus de 10 produits répondant à des pathologies cutanées particulièrement complexes. En 2012, elle remporte le Trophée de l'innovation pour son produit NATJELY, 1ère vaseline végétale à grande échelle, suivi en 2015, du soutien du Ministère de la Recherche sur des projets de recherche fondamentale.



Grâce à une forte proximité avec les propriétaires de chevaux (conseil, protocoles...), Animaderm vient renforcer l'expertise du groupe Audevard sur la niche très spécifique de la dermatologie équine.

sur ses recherches et essais et avec le soutien d'un formulateur italien, elle relève le défi de formuler la première vaseline végétale industrielle à partir de déchets de peau d'olives, présentant des propriétés adaptées aux soins (étanchéité, anti-UV, etc.). **De cette collaboration naîtra Natjely, qui remportera dès son lancement plusieurs prix d'innovation.**

Avec le temps, la famille des produits Animaderm s'est agrandie. La marque Derfen compte 4 formules afin d'offrir un maximum d'efficacité et de praticité en fonction de la nature de la peau de chaque cheval.

Peggy accompagne les propriétaires de chevaux sensibles dans leurs casse-têtes de tous les jours.

À ce jour, la marque est distribuée en France, en Espagne, en Allemagne, et même outre-Atlantique, au Canada.

Animaderm a développé une dizaine de produits, réalisant la moitié de son chiffre d'affaires en France. Récemment, Animaderm s'est rapproché des laboratoires Audevard, aspirant à devenir une référence en dermatologie équine. Des synergies prometteuses se dessinent déjà, puisque la présence territoriale des produits Ravene ouvre à Animaderm de nouvelles chaînes de

distribution. Dorénavant appuyée par une structure commerciale, marketing et juridique, Peggy exprime un enthousiasme palpable et se réjouit des perspectives de développement à venir.

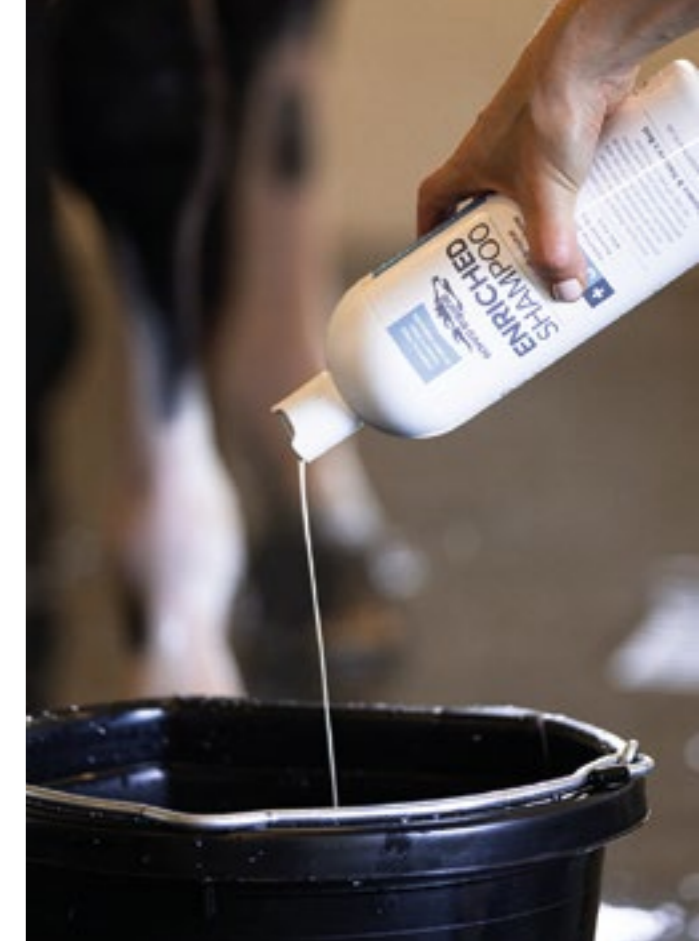
La démarche pionnière en soins naturels équins entreprise par Peggy Frédéric va être aussi très intéressante pour les équipes d'Audevard et le développement de produits de soin. Peggy souligne : « Une passion qui me tient particulièrement à cœur, compte tenu des enseignements de ces 16 dernières années ». —

ARIONEO EST UNE SOCIÉTÉ DU GROUPE LIM SPÉCIALISÉE DANS LA COLLECTE ET L'ANALYSE DES DONNÉES DE PERFORMANCE ET DE SANTÉ DES CHEVAUX ATHLÈTES.

Convaincus que la technologie et le big data font partie du futur de l'industrie équine, nous avons pour objectif d'accompagner les professionnels de la filière dans la recherche de performance et de bien-être pour les chevaux grâce à des outils extrêmement précis, validés scientifiquement et en perpétuelle amélioration.

Passionnés par la recherche vétérinaire et l'étendue des possibilités offertes par la data en termes de médecine et de bien-être, nous développons aujourd'hui des services vétérinaires de pointe.

Ces derniers enrichissent continuellement notre savoir-faire historique sur l'analyse de la performance. —



ENVIROEQUINE DE LA FERME À L'ÉCURIE

C'est à Wellington - en Floride - au cœur de la cité américaine du cheval qu'Angela Brackett-Knowles, entrepreneuse créative, et passionnée d'équitation décide, il y a sept ans, de développer son activité orientée autour de la santé et du bien-être équin.

EnviroEquine est le fruit d'une collaboration entre experts scientifiques et passionnés de sport qui ont associé leurs expertises pour proposer des produits et services qui contribuent à améliorer la santé et le bien-être des chevaux, et des animaux de compagnie plus largement.

La verticalisation de toute sa chaîne de la valeur, « de la ferme à l'écurie », permet à l'entreprise de contrôler minutieusement toutes les étapes de production afin de garantir à ses clients la meilleure qualité possible.

Pour EnviroEquine, l'intégrité du produit commence à la source. L'entreprise se concentre sur des pratiques durables pour les animaux, la planète et les personnes. A cette fin, elle travaille uniquement avec des fournisseurs engagés dans la durabilité et

l'excellence de la qualité. L'approche transverse démontre la promesse de travailler avec transparence et intégrité : des valeurs impératives pour les consommateurs d'aujourd'hui qui veulent faire confiance à la qualité, l'efficacité et la valeur d'un produit.

« *Nous ne fabriquons pas de placebos - nous produisons des produits et des services qui contribuent à créer une meilleure santé et un meilleur bien-être pour nos clients, leurs chevaux et leurs animaux de compagnie* » aime à rappeler Angela Brackett.

Les produits d'EnviroEquine sont directement accessibles sur le site marchand de la marque. Son réseau s'étend par ailleurs aux écuries ambassadrices et agents commerciaux situés sur tout le territoire nord-américain. —

Pitch Société à Mission	P 59
La fabrique de l'Équitation Responsable	P 60
LIM Group, la société qui invente l'Équitation Responsable	P 64
Protocole sellier	P 68
Gamme ergonomique chez CWD	P 70
Notice d'utilisation des rênes allemandes	P 72
Arioneo signe un partenariat avec la FFE x JO Paris 2024	P 74

SOCIÉTÉ À MISSION





LE PITCH

En devenant Société à Mission, nous avons fait le pari d'inventer ensemble, tous les jours, l'équitation responsable. Et de faire de cette notion un rêve et de ce rêve une réalité.

Horse-centric par nature, le groupe LIM s'appuie sur son approche globale pour relever ce défi. **Riding, Leather, Health & Science**, toutes les entités du groupe rendent ainsi au cheval ce qu'elles lui doivent. **Mettre le cheval au cœur de nos engagements doit se traduire en actes.**

Il n'y a pas d'équitation responsable sans preuve, sans action, sans vision.

Côté selles, la recherche sur la locomotion du cheval, le soin apporté à chaque détail pour son confort, l'éco-conception des produits, façonnent cette équitation responsable.

Côté cuir, le tannage 100% végétal, l'amélioration des conditions de vie des éleveurs et la Filière Excellence Cuir de Nouvelle-Aquitaine rendent tangible cette nouvelle vision.

Côté science et santé, la détermination des vétérinaires et des chercheurs de nos marques, protègent l'intégrité physique du cheval athlète au quotidien. Enfin, d'une façon générale, c'est le partage de l'ensemble de nos connaissances avec nos partenaires et clients, les cavaliers, qui permettent chaque jour cette fabrique de l'équitation responsable.

Pour, avec et grâce au cheval.

Découvrez ci-après l'intégralité des actions du groupe et de ses entités pour inventer l'Équitation Responsable.

LA FABRIQUE DE L'ÉQUITATION RESPONSABLE

En devenant Société à Mission, LIM Group a fait le pari d'inventer l'équitation responsable avec l'ensemble de ses collaborateurs et parties prenantes. Pour faire de cette notion un rêve et de ce rêve une réalité, le groupe LIM s'appuie sur son approche globale : Riding, Leather, Health & Science. Toutes les entités du groupe rendent ainsi au cheval ce qu'elles lui doivent. Et relèvent le défi jour après jour en traduisant leurs engagements en actes. Car il n'y a pas d'équitation responsable sans preuve, sans action, sans vision.

RIDING

Côté selles, la recherche sur la locomotion du cheval, le soin apporté à chaque détail pour son confort, l'éco-conception des produits, façonnent cette équitation responsable. Dix actions précises ont été mises en place par les équipes de la division Riding qui s'attachent à :

- Concevoir des produits de sellerie dans le respect des codes de la pratique de l'équitation
- Concevoir des produits de sellerie sur-mesure adaptés à la morphologie des chevaux
- Concevoir des produits d'artisanat faits pour durer (utiliser du cuir au lieu d'une matière synthétique ou végétale), et réparer à l'infini
- Eco-concevoir pour faciliter l'interchangeabilité des pièces, optimiser la matière ou encore donner la préférence à des matériaux biosourcés ou recyclés

- Inventer les innovations de rupture de demain, celles qui permettront d'accroître la performance du couple cavalier/cheval dans le respect de l'intégrité physique de l'animal
- Préférer l'approvisionnement de matériaux produits en Europe
- Produire en préservant l'excellence des savoir-faire et de la qualité des contrôles
- Recycler nos déchets de production par le développement des partenariats locaux
- Garantir un service client de proximité, au plus près des attentes des cavaliers, pour assurer une plus grande réactivité tout en limitant les déplacements superflus
- Dispenser conseils, formations et bonnes pratiques par l'intermédiaire d'équipes commerciales expertes techniques



« Nos équipes pensent cheval jour et nuit. Nous mettons toute notre énergie et nos compétences pour concevoir des produits qui répondent aux besoins du couple cavalier-cheval dans le respect de notre écosystème ».

Magali Maurizot Kur
Directrice Générale division Riding



« Nous sommes particulièrement fiers du tannage 100% végétal. La R&D a fait un merveilleux travail depuis des années ».

Marek Sus
Président des Tanneries de Chamont et Fonte Velha



« L'innovation technologique pour faire bouger les pratiques, mutualiser les connaissances, c'est là que tout se joue ».

Erwan Mellerio
Directeur Général Arioneo



« Soutenir les vétérinaires dans la transmission de connaissances et donner accès à un contenu pédagogique aux propriétaires de chevaux fait partie de nos objectifs, au-delà de fournir des solutions thérapeutiques ».

Marina Wissink
Directrice Générale Laboratoires Audevard, Ravene & Animaderm

LEATHER

Côté cuir, le tannage 100% végétal, l'amélioration des conditions de vie des éleveurs et la Filière Excellence Cuir de Nouvelle-Aquitaine rendent tangible cette nouvelle vision. On notera tout particulièrement le soin apporté à :

- Préserver l'environnement en tannant notre cuir avec des extraits 100% végétaux (quebracho, mimosa et châtaignier)
- Améliorer les conditions de vie de nos éleveurs partenaires et s'attacher à préserver le bien-être animal bovin à travers la Filière d'Excellence Cuir en Nouvelle-Aquitaine, France (FECNA)

- Sécuriser la qualité et la quantité de nos approvisionnements en matières premières grâce à l'intégration de 2 tanneries
- Diminuer notre consommation d'eau utile au tannage des peaux et aménager le bassin d'eau de notre tannerie de Saint-Pardoux-La-Rivière, faisant revivre des espèces animales et végétales endogènes
- Recycler et upcycler nos déchets issus du processus de tannage

HEALTH & SCIENCE

Côté science et santé, la détermination des vétérinaires et des chercheurs de nos marques protègent l'intégrité physique du cheval athlète au quotidien. Une vision qui permet de :

- Développer et commercialiser des solutions innovantes d'aide au diagnostic, de soin et de santé à destination des professionnels et des particuliers en lien avec leurs vétérinaires pour mieux comprendre, préserver et améliorer la santé des équidés
- Faciliter la coordination et la concertation des professionnels du soin et de la gestion du cheval (ostéopathe, dentiste, maréchal ferrant, coach, sellier...) pour un suivi sur mesure de la progression de l'entraînement de chaque cheval selon son activité.

- Transmettre aux (néo) propriétaires de chevaux les connaissances et usages pour une gestion respectant la physiologie du cheval
- Faciliter l'échange entre les vétérinaires et leurs clients pour valoriser l'information, les conseils, les alertes, et l'éducation qu'ils peuvent dispenser au-delà de la prescription.

HORSE-CENTRIC BY NATURE

Enfin, d'une façon générale, c'est le partage de l'ensemble de nos connaissances avec nos partenaires et clients, les cavaliers, qui permettent chaque jour cette fabrique de l'équitation responsable. Pour, avec et grâce au cheval.



ENSEMBLE, INVENTONS TOUS LES JOURS

L'ÉQUITATION RESPONSABLE

LIM GROUP, SOCIÉTÉ À MISSION

LA SOCIÉTÉ QUI INVENTE L'ÉQUITATION RESPONSABLE

Embrasser les valeurs d'excellence, de rigueur et d'engagement qui guident aussi bien la sellerie traditionnelle française que l'équitation, tout en plaçant le cheval au cœur de la raison d'être de son activité entrepreneuriale, tel est l'objet initial que s'est fixé LIM Group, sous l'égide de son fondateur et PDG, Laurent Duray.

Le chef d'entreprise a concrétisé sa vision et sa volonté de faire évoluer le métier traditionnel de la sellerie vers l'innovation en fondant en 2013 ce groupe devenu, en dix ans, un des fleurons français du secteur, avec quinze filiales à travers le monde axées autour de trois pôles complémentaires : Riding, Leather et Health and Science.

La sellerie, le cuir, la santé et la science, au travers de ce triptyque, LIM adresse de façon globale et systémique les enjeux environnementaux, économiques, humains et sociétaux liés à son activité. Une démarche qui a légitimement conduit le groupe à se muer en Société à Mission en 2021. Un parcours et un engagement que nous détaillie Emilie Jeanjean, Responsable RSE de LIM Group.

L'INTÉGRATION VERTICALE AU SERVICE D'UN ENGAGEMENT GLOBAL

Pour atteindre ses objectifs et créer un modèle disruptif et novateur, LIM a su croître en ré-

unissant et en faisant prospérer en son sein des acteurs reconnus pour l'excellence de leurs savoir-faire, chacun dans leurs domaines d'expertise.

Le cœur de métier du groupe trouve ses origines dans la réunion initiale de deux selliers, CWD, fondé en 1998 par Laurent Duray, et Devoucoux créé en 1985. Ces deux marques centrales du groupe posent les jalons d'une sellerie sur mesure, tournée vers la pratique sportive de l'équitation, basée sur le respect de la physiologie et des besoins spécifiques du couple cavalier/cheval. Le groupe y multiplie les innovations techniques et choisit, pour la réalisation de ses selles haut de gamme, le cuir pleine fleur au tannage végétal des Tanneries de Chamont, situées en Dordogne, et de la tannerie Fonte Velha au Portugal, toutes deux affiliées depuis 2013.

Une filière cuir intégrée qui fournit aussi la matière première des selles et équipements d'exception des autres marques du groupe, tel l'arçonner Lariot, le sellier

et maroquinier Saddle Choice, la sellerie saumuroise Butet, emblématique de l'équitation de tradition à la française, ou bien encore la britannique Albion, intégrée en 2022.



Une stratégie qui signe l'engagement de LIM en faveur d'une matière d'exception, issue d'une filière cuir locale, respectueuse de l'environnement et du bien-être animal, au sourcing totalement transparent. Un engagement que le groupe a matérialisé dans le rôle moteur qu'il joue au sein du cluster ResoCUIR et de la FECNA (Filière d'Excellence Cuir Nouvelle-Aquitaine).



S'ENGAGER POUR L'EXCELLENCE DE LA FILIÈRE LOCALE

L'implantation historique de LIM au cœur de la région Nouvelle-Aquitaine, où sont situés les ateliers de CWD, Devoucoux et les Tanneries de Chamont, fait du groupe un représentant majeur de la florissante filière cuir locale. Laurent Duray y préside le cluster ResoCUIR, qui accompagne et guide le développement régional depuis 2017, grâce à la création d'un réseau d'une cinquantaine d'adhérents, représentant l'ensemble des acteurs du secteur.

Au sein de ResoCUIR, les Tanneries de Chamont s'impliquent particulièrement dans la Filière d'Excellence Cuir Nouvelle-Aquitaine, un projet écologiquement et économiquement vertueux qui lie acteurs privés et publics et fédère éleveurs, abattoirs, collecteurs, tanneurs, chausseurs, selliers et maroquiniers, dans l'objectif de maintenir les standards de très haute qualité de la viande et des peaux produites localement.

L'accent est mis sur le soutien, à la fois financier et technique, apporté aux éleveurs dans leurs efforts pour améliorer la santé et le bien-être de leurs troupeaux, afin de leur permettre de mieux valoriser les peaux issues de leurs élevages. Leur engagement à

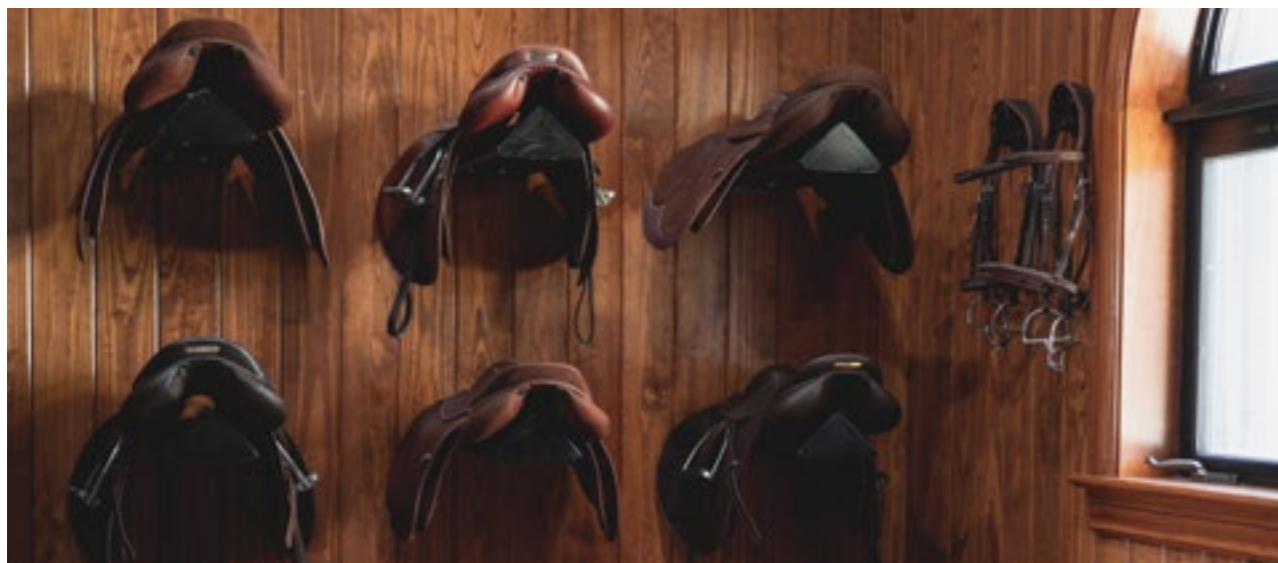
la traçabilité, grâce au marquage dès l'abattage, permet un retour d'information sur la qualité, mais aussi un retour de plus-value pour ces acteurs de l'amont de la filière.

Une initiative qui porte ses fruits et permet une amélioration constante de la qualité de peaux, qui trouvent naturellement un débouché auprès des clients les plus exigeants. Ainsi en 2022 sur l'approvisionnement de peaux majoritairement françaises des Tanneries de Chamont, plus de 1 000 provenaient du réseau FECNA.

INVENTER L'ÉQUITATION RESPONSABLE

Depuis 2021, LIM Group a acquis le statut de Société à Mission, une évolution qui impose à l'entreprise d'avoir un intérêt social qui prévale sur l'intérêt économique qu'elle représente pour ses clients, salariés et actionnaires. Cette avancée permet au groupe d'aligner ses statuts avec un engagement responsable et durable pris depuis sa fondation.





Pour matérialiser cet engagement, il s'est doté d'une raison d'être ambitieuse, dans laquelle, souligne Emilie Jeanjean, chaque mot a son importance : « Ensemble, inventons tous les jours l'équitation responsable ». Cette raison d'être matérialise notre engagement quotidien et collectif pour innover et créer l'équitation responsable.

Comment définir l'équitation responsable ?

C'est d'abord une équitation qui innove dans le respect des besoins du cheval et de l'homme. Une innovation formelle qui s'appuie sur un matériau traditionnel, le cuir naturel, tanné uniquement grâce à des végétaux et dont la provenance est totalement transparente et maîtrisée.

Les selles sur mesure contiennent intrinsèquement une promesse de durabilité au sens premier du terme, comme nous le rappelle la Responsable RSE : « nos selles sont issues du tannage de peaux provenant de la consommation carnée. Nous transformons, grâce au geste artisanal, ces peaux en un objet à haute valeur ajoutée, un produit de haut artisanat fait pour durer et qui porte le développement durable en lui. » En somme, des produits d'exception, à la valeur patrimoniale, et éco-

conçus pour être totalement réparables.

RÉPARER ET ASSURER UNE SECONDE VIE AUX SELLES D'OCCASION

Une selle d'équitation est composée de plus de 200 pièces, dont certaines devront être changées régulièrement. Il était indispensable pour le groupe de proposer à ses clients un service après-vente de proximité, grâce à l'ouverture d'ateliers de réparation locaux, afin de limiter les transports et donc le coût environnemental.

Ce réseau a, par ailleurs, permis de créer une offre de selles de seconde main à des tarifs plus accessibles. Lors de l'achat d'une selle neuve, en moyenne à 5 000 euros, le client se voit proposer le rachat de son ancienne selle, pour un prix dépendant de sa côte et de son état, soit entre 500 et 2 000 euros. Les selles remises en état sont commercialisées via une section dédiée, présente sur tous les sites e-commerce des marques du groupe. Une plateforme est aussi accessible pour les 105 commerciaux dans le monde qui sélectionnent les selles de seconde main qu'ils peuvent proposer à leurs clients sur leur zone géographique.

Cette démarche proactive se double d'une présence sur le terrain des équipes commerciales qui vont à la rencontre, sur les salons et en centres équestres, de tous types de cavaliers, de l'amateur au compétiteur olympique, afin de leur proposer d'essayer une sélection de produits neufs ou reconditionnés. Un système de location de selles neuves, qui sera bientôt ouvert aux selles de seconde main, vient compléter cette offre s'adressant à tous types de publics.

En 2022, près de 4 600 selles ont été rachetées et reconditionnées par les ateliers présents sur les trois continents d'activité du groupe et 16 000 selles neuves ont été produites par les 5 ateliers de fabrication pour un chiffre d'affaires de près de 76 millions d'euros qui représente plus de 77% du CA annuel du groupe.

GÉRER LES DÉCHETS, RÉGÉNÉRER L'ENVIRONNEMENT

Le recyclage local de ses déchets a été une préoccupation initiale du groupe. Les chutes de cuir sont utilisées au maximum dans la production.

Ce qui ne pourrait trouver un usage productif est confié à API'UP, entreprise landaise

LE RECYCLAGE LOCAL DE SES DÉCHETS A ÉTÉ UNE PRÉOCCUPATION INITIALE DU GROUPE. LES CHUTES DE CUIR SONT UTILISÉES AU MAXIMUM DANS LA PRODUCTION.

membre de ResoCUIR, spécialisée dans la valorisation circulaire des déchets de production pour la création de meubles éco-conçus.

Une politique de diminution de la consommation d'eau est, bien entendu, menée par les tanneries mais, au-delà de cette gestion des ressources, un engagement pour la régénération environnementale existe. Par exemple, le bassin d'eau des Tanneries de Chamont a été réaménagé afin de permettre la libre circulation du flux de rivière permettant à la faune et à la flore endogènes protégées de se redévelopper.

FAVORISER L'APPRENTISSAGE, AMÉLIORER LE BIEN-ÊTRE AU TRAVAIL

L'un des objectifs de performance de durabilité que s'est fixé l'entreprise est directement lié à la transmission des savoir-faire au sein de ses ateliers de production de selles neuves en France. Le LIM Institute, véritable centre de formation interne, gère la formation des commerciaux en e-learning et sur le terrain. Il encadre aussi celles d'artisans selliers qui bénéficient d'un parcours initial lors de leur intégration, mais aussi de programmes de formation continue. A leur embauche, ils sont accompagnés par des référents métiers pendant un semestre afin d'atteindre le niveau de compétence requis. Un apprentissage qui prendra, en tout, deux années et qui vise à pérenniser les savoir-faire dans l'entreprise et encourager la polyvalence.

Des savoir-faire dont les gestes artisanaux ancestraux sont sans cesse revisités par l'innovation et la technique dans une optique d'amélioration constante des conditions de travail. Cet objectif tenant une place centrale dans le pôle social des missions que s'est fixées LIM.

Après avoir développé, il y a quelques années en partenariat avec le CTC, un bras de retournement de jointure, l'atelier Butet a récemment mis au point une pince pneumatique minimisant la force mise en œuvre pour tendre les peaux sur les structures, afin de limiter les troubles musculo-squelettiques. Une innovation qui bénéficiera à tous les adhérents grâce à sa diffusion par le CTC.

Depuis 2022, un Comité de Mission, composé de sept membres à la fois internes, dont Laurent Duray et Emilie Jeanjean, ou le DRH du groupe, mais aussi de personnalités externes sélectionnées pour leur expertise dans la RSE, la finance ou encore leur connaissance de la filière Cuir, représentée par Frank Boehly, Président du Conseil National du Cuir (CNC), s'imposent en garants de la cohérence des actions menées par le groupe avec la mission qu'elle s'est fixée.

De nouveaux enjeux, liés à la maîtrise des émissions de carbone ou bien encore la CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive), se profilent. Des contraintes jugées positives que le groupe embrasse avec conviction car elles vont dans le sens des valeurs cardinales qu'il s'est choisies : Engagement, Confiance, Audace. —



Article issu du Leather Fashion Design, numéro spécial LFD x SLF (septembre 2023)

PROTOCOLE SELLIER

UN OUTIL NOVATEUR POUR RENFORCER L'EXPÉRIENCE CLIENT

Le Protocole Sellier, conçu comme un outil novateur au service de notre équipe commerciale, se distingue par sa capacité à approfondir les liens entre le client, son cheval et nos marques. Sa mission première réside dans la collecte de données précises, quantifiables et sauvegardées, concernant le cheval, son cavalier, ainsi que sur le fonctionnement du couple. Plusieurs objectifs guident son développement :

1. Apport de technicité pour renforcer le conseil apporté par nos commerciaux sur le terrain : une évaluation minutieuse de l'état actuel du matériel, du cheval, et des essais, vise à conférer une expertise technique renforcée aux représentants commerciaux sur le terrain.

2. Remontée d'informations complémentaires à la CRM pour une analyse client approfondie : les données recueillies enrichissent notre Customer Relationship Management (CRM), favorisant ainsi une analyse approfondie de notre clientèle.

3. Archivage de données exploitables en cas de Service Après-Vente (SAV) : le Protocole Sellier permet l'archivage de données probantes, prêtes à être exploitées, en cas de nécessité d'intervention post-vente.

4. Amélioration de l'expérience client à travers un protocole structuré : en suivant un protocole rigoureux, comprenant des questions ciblées, des prises de photos et des essais détaillés, le Protocole Sellier vise à améliorer l'expérience client de manière significative.

Fonctionnement du Protocole : Intégré au sein du logiciel CIM utilisé par nos commerciaux, le Protocole Sellier représente une étape préalable à la création du bon de commande. Les résultats des divers essais effectués sont enregistrés, et les configurations techniques élaborées au cours de ces essais sont directement intégrées lors de la rédaction du bon de commande. Des recommandations d'équipement, adaptées aux besoins techniques, peuvent également être formulées sous forme de suggestions, laissant ainsi une trace consultable par le client.

Un avantage supplémentaire pour le client : Un compte rendu détaillé est ensuite transmis au client par courrier électronique, et ce document est également accessible sur son espace client en ligne. Ce compte rendu synthétise l'ensemble des informations recueillies par le commercial lors des essais, incluant un résumé photographique de l'analyse du cheval et de son équipement, un récapitulatif des essais réalisés par le client, ainsi qu'une description des avantages techniques de la selle choisie.

Ce rapport sert également à fournir au client des informations techniques complémentaires, telles que des détails sur le cuir, les méthodes d'entretien des selles, les nouvelles sorties de produits, et bien plus encore. **Le Protocole Sellier s'érige ainsi en une démarche qualitative de notre Service Client, visant à enrichir et à personnaliser l'expérience client au sein de nos marques d'équitation.** —

MORPHOLOGIE SUR SCHÉMA

« Après étude de la morphologie de votre cheval, une première adaptation est définie par votre technicien et réajustée lors des essais en dynamique pour une adaptation optimale à votre couple cavalier-cheval ».



SYNTHÈSE DES ESSAIS

« D'après la synthèse de vos essais effectués avec votre technicien en selles de sport, nous vous recommandons la Chiberta Lab ».



- C'est une selle mono quartier qui permet un contact très précis de la jambe du cavalier. Elle est équipée d'un arçon Dynamick® conçu en matériaux composites permettant de suivre les mouvements du cheval.
- Elle possède des panneaux larges avec 30% de surface portante supplémentaire pour une meilleure distribution des pressions et offre ainsi confort et stabilité.
- Sa gouttière plus large permet de libérer la colonne vertébrale du cheval, pour plus de liberté de mouvement et plus de confort.
- Son siège semi-creux et large offre un équilibre parfait entre technicité et confort. Il facilite l'engagement du bassin et améliore la répartition du poids du cavalier.
- Son enfourchure fine permet au cavalier de gagner en précision et en proximité tout en favorisant l'équilibre et un meilleur confort des adducteurs.
- Son sanglage intégré dans le renfort bas de quartier offre une meilleure proximité du bas de jambe du cavalier et évite les surpressions côté cheval.

GAMME ERGONOMIQUE CHEZ CWD

Chaque jour, avec pour mission de définir les contours de l'Équitation Responsable, le groupe LIM innove à travers ses marques de sellerie pour concevoir des produits respectueux de l'intégrité physique du cheval. Ici, la marque CWD a travaillé cette année au développement d'une gamme d'accessoires ergonomiques composée d'une sangle, d'un bridon et d'une paire de guêtres.

Animée depuis sa création par une meilleure connaissance du cheval athlète, la marque CWD



œuvre depuis plus de vingt ans à proposer du matériel innovant et adapté à la morphologie des chevaux, en apportant le même soin et la même attention que les cavaliers à leur monture. L'innovation est l'essence même de la marque qui a su développer des panneaux intégrés pour augmenter la surface de portance de la selle sur le dos du cheval, rendre indispensable l'arçon (ultra léger) en matériaux composites ou encore s'approprier la data dans l'équitation avec le lancement de la 1ère selle connectée au monde, etc.

En parallèle de ces innovations, CWD travaille en étroite collaboration avec des acteurs de la communauté scientifique.

Le but ? Encore et toujours mieux connaître les chevaux. De ces échanges est né le premier laboratoire commun avec l'École nationale vétérinaire d'Alfort (EnvA) et le CIRALE : le CWD Vet'Lab. Citons également le projet

CAPT-ESE dans lequel la marque est pleinement impliquée, et qui bénéficie du soutien de l'Agence Nationale de la Recherche (ANR). Par ailleurs, le service Recherche & Développement interne de l'entreprise n'a cessé de se développer tout comme la pluralité des compétences qui le compose aujourd'hui au travers d'ingénieurs, designers ou encore docteurs en biomécanique.

C'est donc en synergie que la marque offre aujourd'hui le meilleur de la science et de la technologie, notamment au travers du développement de sa nouvelle gamme d'accessoires ergonomiques.

Composée d'une sangle, d'un bridon et d'une paire de guêtres, cette gamme est le fruit d'un travail concerté entre le service R&D et le Bureau d'Etude interne de la marque. Docteurs en biomécanique et vétérinaires équins ont alors dessiné les premières étapes



du cahier des charges afin d'imaginer les produits les plus adaptés, aussi bien à la morphologie des chevaux qu'à leur anatomie fonctionnelle. Les formes originales de la gamme apportent des caractéristiques techniques pour suivre les mouvements et apporter du confort, aussi bien pour le travail quotidien qu'en compétition. En outre, une réflexion toute particulière a été portée sur les matériaux : mousses, cuir, maille 3D ou encore néoprène confèrent une grande souplesse aux produits.

La sangle : cet élément de sécurité indispensable pour la pratique le rend complexe dans sa conception. Sa fonction première est d'apporter de la fixité à la selle. Il est à noter cependant que, certaines études scientifiques à l'appui, la sangle a un effet sur l'amplitude des chevaux impactant directement leur confort et leur performance. CWD a donc travaillé à libérer le mou-

vement et à réinventer ce produit qui permet aujourd'hui une répartition uniforme des pressions, le suivi de la déformation de la cage thoracique au cours de la locomotion ou encore la liberté de mouvement des muscles pectoraux.

Le bridon : placé sur la tête du cheval, le bridon peut avoir un impact important sur son confort. Il s'agit d'une zone très innervée avec un important réseau sanguin. Il est donc primordial que le bridon soit parfaitement ajusté et prenne en compte ces particularités anatomiques. Ici, chaque pièce a été pensée pour dégager et protéger les zones les plus vulnérables. Il a également été affiné et assoupli pour être aussi pratique qu'élégant.

La paire de guêtres : les guêtres sont connues pour leur rôle de protection contre les chocs. Cependant, les membres du cheval sont composés de différentes

structures. Au cours de la locomotion, le système tendineux et ligamentaire des membres du cheval fonctionne comme un ressort qui se tend et se relâche pour lui permettre de se déplacer. Ce fonctionnement entraîne un volume plus ou moins important des membres à chaque phase de foulées. CWD a donc travaillé au développement de guêtres en différents matériaux qui s'adaptent au fonctionnement naturel des membres du cheval en action, tout en lui garantissant une protection optimale.

Cette nouvelle gamme d'accessoires allie fonctionnalité, confort et protection, démontrant l'engagement continu de CWD envers le bien-être et la performance équine. —

NOTICE D'UTILISATION DES RÊNES ALLEMANDES

Nous joignons à nos rênes allemandes un document explicatif sur les risques liés à une mauvaise utilisation de ce produit. Ce contenu pédagogique s'inscrit dans l'accompagnement de nos clients vers une équitation responsable.

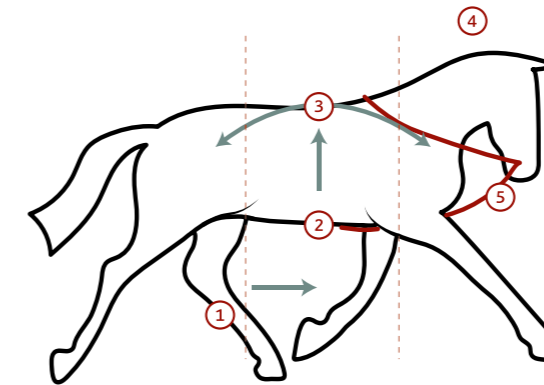


POURQUOI ET COMMENT UTILISER DES RÊNES ALLEMANDES ?

Les rênes allemandes offrent un cadre éducatif à votre cheval en l'orientant dans le couloir des rênes, particulièrement lorsque celui-ci a tendance à redresser son encolure exagérément.

Celles-ci fixent une limite haute à la position de la tête du cheval. Le cavalier ne doit pas ajuster les rênes allemandes dans le but de refermer l'angle tête-encolure.

Attention, les rênes allemandes sont un outil éducatif temporaire et ne doivent pas être utilisées en permanence



Attitude correcte d'un cheval équilibré

- ① Engagement des postérieurs sous la masse
- ② Renforcement des abdominaux
- ③ Tension générale de la ligne du dessus
- ④ Allègement de l'avant-main
- ⑤ Fermeture de l'angle tête/encolure

LA MAUVAISE UTILISATION DE CET ENRENEMENT...

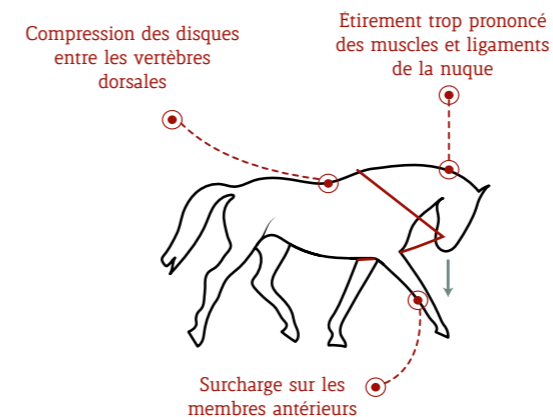
... peut forcer votre cheval à adopter des postures contraignantes l'empêchant de se décontracter et trouver du relâchement. Cela entraîne des conséquences néfastes pour sa santé, en fonction de la position exigée par une utilisation inappropriée.

Conséquences sur le long terme : arthrose, lésions des membres (articulations, tendons et ligaments) et autres problèmes dorsaux.

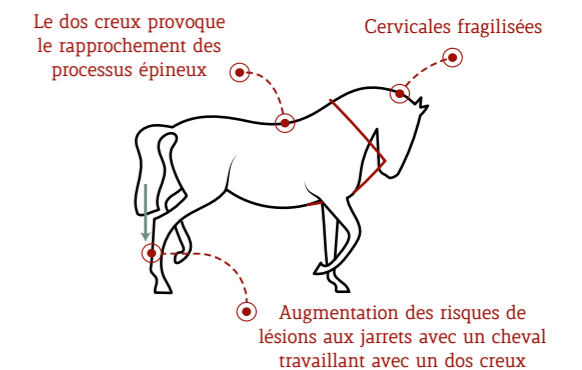
L'usage de cet enrènement est conseillé pour des cavaliers expérimentés et en présence d'un cavalier professionnel. Evitez de les utiliser lors de séances de saut.

Conséquences d'un cheval déséquilibré

vers l'avant :



Conséquences d'un cheval enfermé :



ARIONE

SIGNE UN PARTENARIAT HISTORIQUE AVEC LA FFE POUR LE SUIVI LONGITUDINAL DES CHEVAUX SÉLECTIONNÉS POUR LES JO DE PARIS 2024

C'est en juillet 2023 qu'Arioneo, à travers son produit phare Equisym, a eu l'honneur de signer avec la Fédération Française d'Équitation (FFE) un projet de monitoring des chevaux qui se préparent pour les Jeux Olympiques de Paris.



Cela place Equisym comme un véritable atout pour la santé des chevaux, permettant de collecter des données précises sur leur pattern locomoteur durant cette dure période de préparation aux JO. En effet, **ce monitoring permet à 22 cavaliers olympiques**, comme Grégory Cottard (CSO), Maxime Livio (CCE) ou encore Pauline Basquin (Dressage), **d'adapter leurs entraînements avec l'expertise de leurs vétérinaires et de nos professionnels à l'aide d'un suivi chiffré, fluide et précis.**

Cette collaboration offre une visibilité remarquable à Arioneo, grâce à son association avec des figures du monde équestre. Celle-ci nous permet de nous réaffirmer comme marque leader dans le suivi longitudinal des chevaux athlètes.

Une vidéo exclusive avec Kévin Staut et Horse Republic mettra en avant l'utilisation d'Equisym au plus haut niveau du sport équestre, suivie d'autres vidéos, dont l'interview très attendue de Grégory Cottard, sont à venir.

Cette aventure dans le jumping, le complet et le dressage élargit les horizons d'Arioneo, initialement centré sur les chevaux de course, représentant une innovation significative.

Un grand pas en avant, fusionnant technologie et passion équestre pour atteindre de nouveaux sommets de performance, mais également de bien-être équin. —



ÉCONOMIQUE

SOCIAL

SOCIÉTAL

ENVIRONNEMENTAL

RAPPORT D'ACTIVITÉ

Edito CFO, Delphine de Courson P 79

Les chiffres

Riding : répartition du CA et des commerciaux par zone géographique P 80

Evolution du CA LIM Group P 82

Poids de nos divisions P 82

Répartition du CA Audevard par zone géographique P 83

L'économie en images P 84

Sondage sur le marché des « selles d'équitation » en France P 90

VOLET ÉCONOMIQUE

ÉDITO ECO



L'année 2022-23 a marqué le passage d'un cap symbolique pour le groupe : le franchissement du seuil des 100 millions d'euros de chiffre d'affaires. Ce cap honore le groupe bien entendu mais l'oblige également, à davantage d'organisation, davantage de structuration.

Après l'intégration des laboratoires Audevard en 2021-22, le groupe a mis en place cette année un nouvel organe de gouvernance, le Comex (Comité Exécutif), composé des représentants des différentes activités du groupe et chargé d'assurer la mise en œuvre de cette structuration. Au cours de l'année écoulée, celui-ci a ainsi travaillé, entre autres, à améliorer sa compréhension des mécanismes extra-financiers en réalisant, pour la première fois, son bilan carbone. Pour l'année à venir, le groupe ouvre le chantier du remplacement de son ERP.

Sur le plan économique, l'année 2022-23 a été marquée par une progression du chiffre d'affaires, et ce sur l'ensemble des activités du groupe, mais également par une forte inflation des coûts. Le ralentissement du marché, après une année 2021-22 exceptionnelle, n'a pas permis au groupe d'adapter immédiatement ses capacités de production, et a pesé sur le niveau de stock. La situation financière du groupe reste cependant solide avec une marge d'EBITDA sur chiffre d'affaires et un niveau de trésorerie confortables.

Le chiffre d'affaires de l'activité Riding est passé de 77 à 80 M€. Le groupe a par ailleurs intégré, au mois d'octobre 2022, la société Albion, marque anglaise, spécialiste du dressage, discipline dans laquelle le groupe était encore trop peu présent.

Les laboratoires Audevard ont continué leur progression avec un chiffre d'affaires en hausse de 9% sur l'exercice. La société a poursuivi son développement international avec notamment une belle percée sur le marché allemand (+58% en 2022-23). Les laboratoires ont par ailleurs continué d'étoffer leur gamme de produits avec l'intégration au sein du groupe de la marque Animaderm au mois d'octobre 2023.

L'activité IOT du groupe enfin et sa business-unit Arioneo, ont franchi le seuil symbolique du million d'euros de chiffre d'affaires et ont connu de belles avancées techniques. L'enjeu pour les prochaines années sera d'aider le groupe à progresser dans l'exploitation des outils proposés par l'intelligence artificielle.

Dans un contexte commercial plus incertain, la nouvelle année 2023-24 s'ouvre sur de nouveaux enjeux pour le groupe avec notamment :

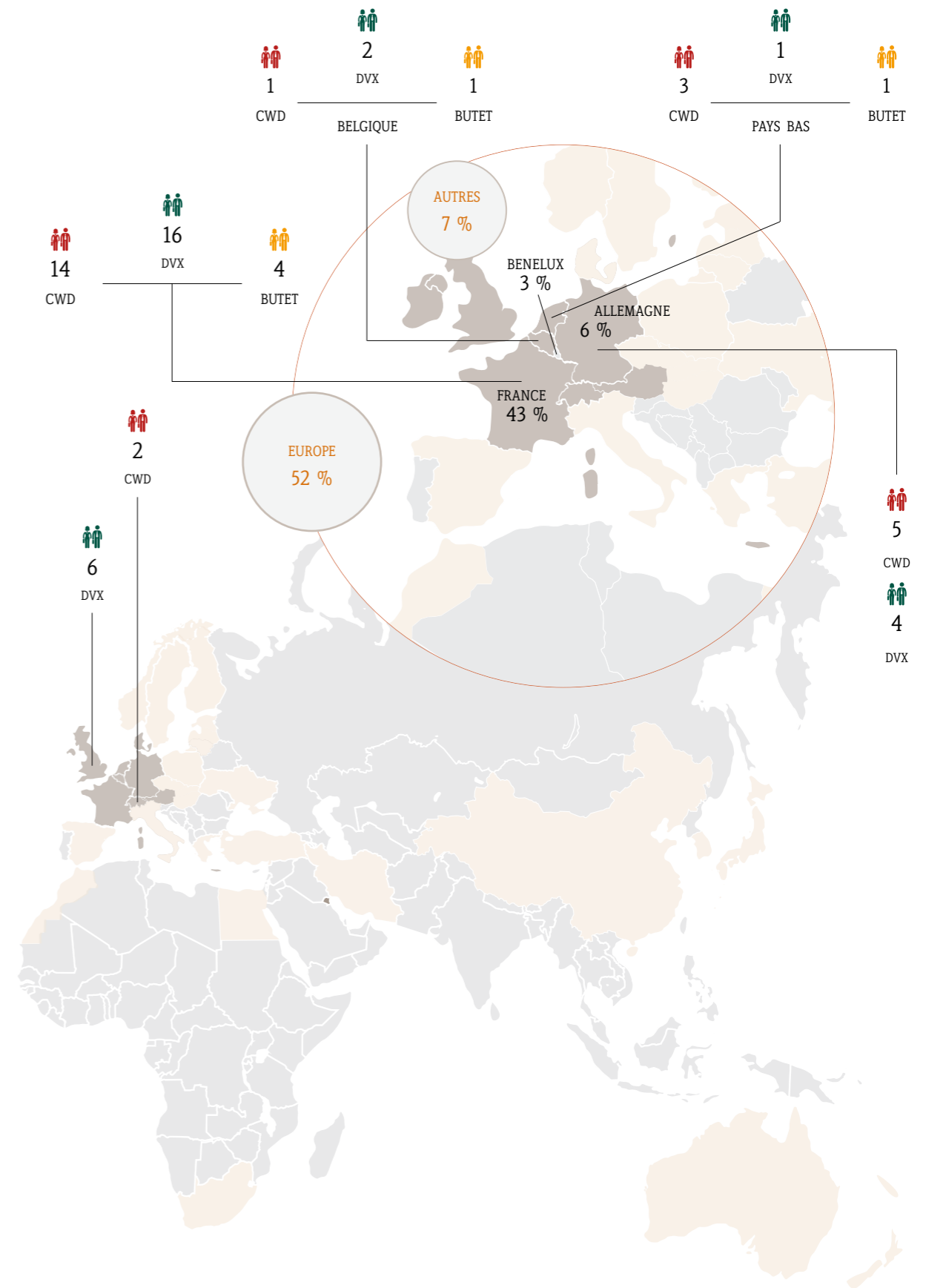
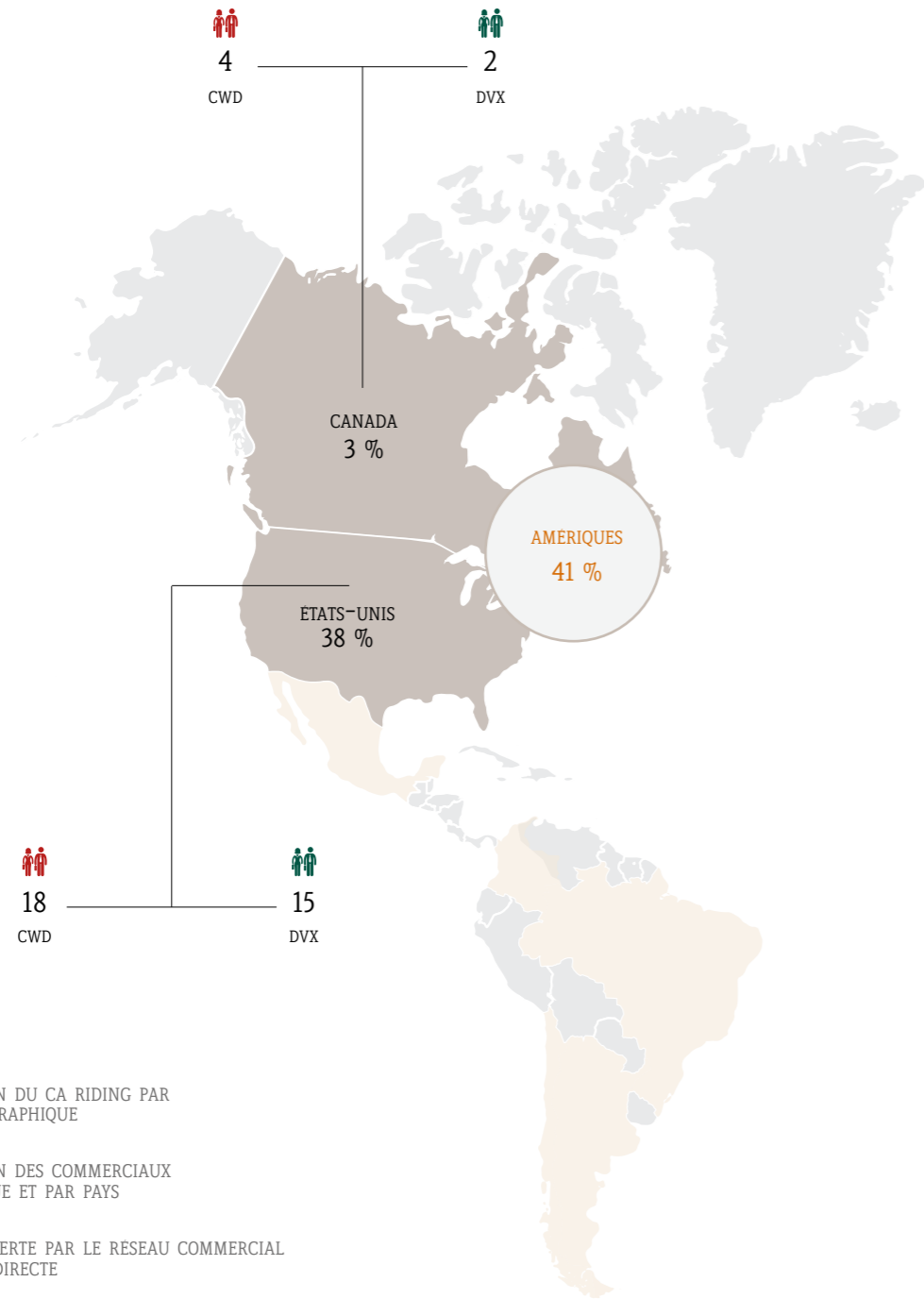
- Le développement de la marque Albion en Europe et sur le marché nord-américain
- Le développement européen des laboratoires Audevard, et l'innovation autour de nouveaux produits
- Le lancement d'un nouveau modèle d'Equimètre plus robuste et permettant d'absorber les fortes contraintes imposées par la course hippique
- Le déploiement du nouveau système d'information

Le groupe sait qu'il pourra s'appuyer sur les femmes et les hommes qui font sa richesse, pour les mettre en œuvre. —

Delphine de Courson
Chief Financial Officer

LES CHIFFRES

RIDING: RÉPARTITION DU CA ET DES COMMERCIAUX PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE



% RÉPARTITION DU CA RIDING PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

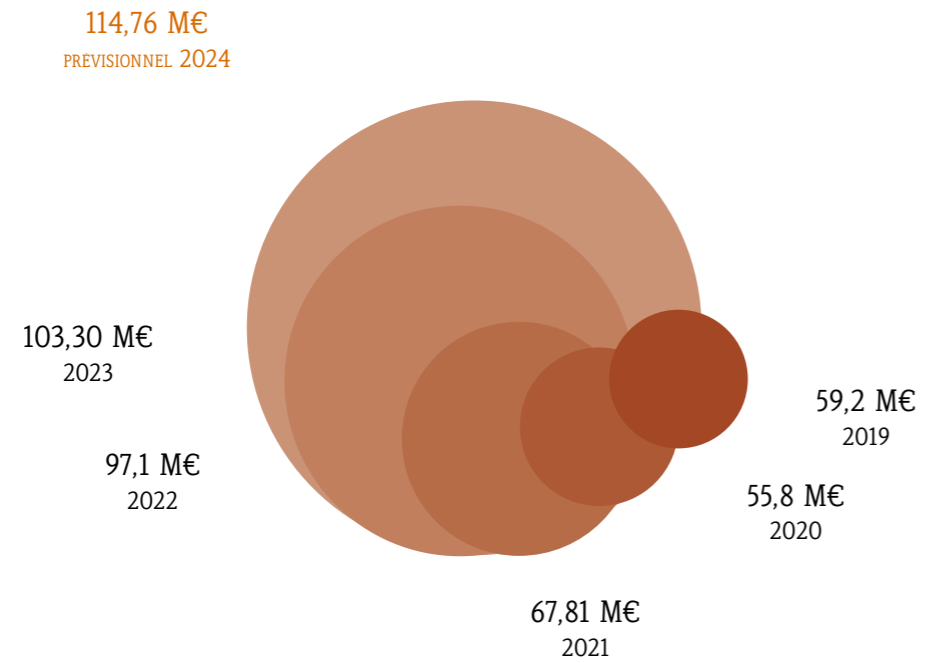
REPARTITION DES COMMERCIAUX PAR MARQUE ET PAR PAYS

ZONE COUVERTE PAR LE RESEAU COMMERCIAL DE VENTE DIRECTE

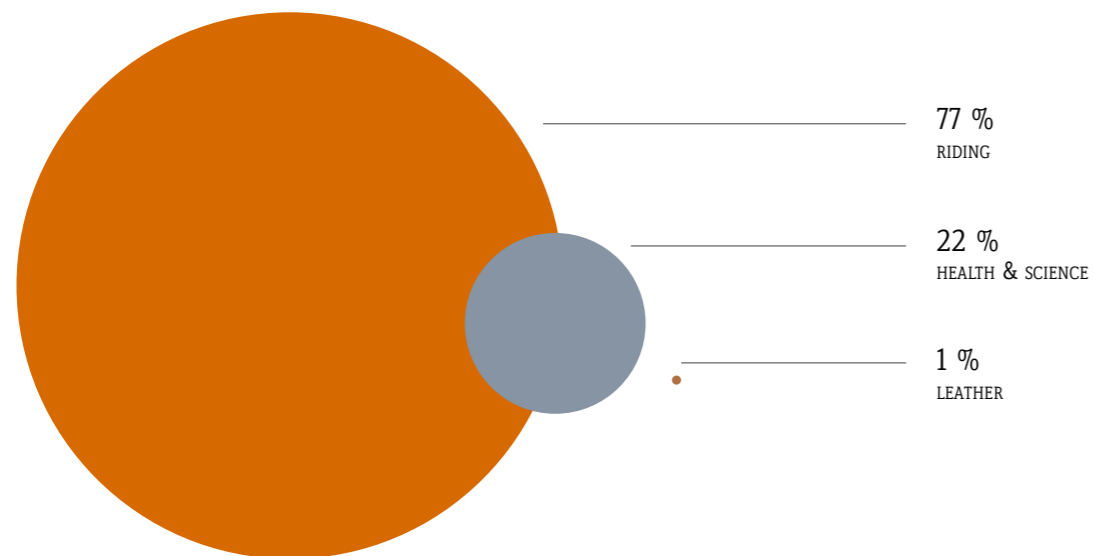
ZONE COUVERTE PAR LE RESEAU COMMERCIAL DE VENTE INDIRECTE SEULEMENT (AGENTS ET DISTRIBUTEURS)

(sur la période du 01.10.22 au 30.09.23)

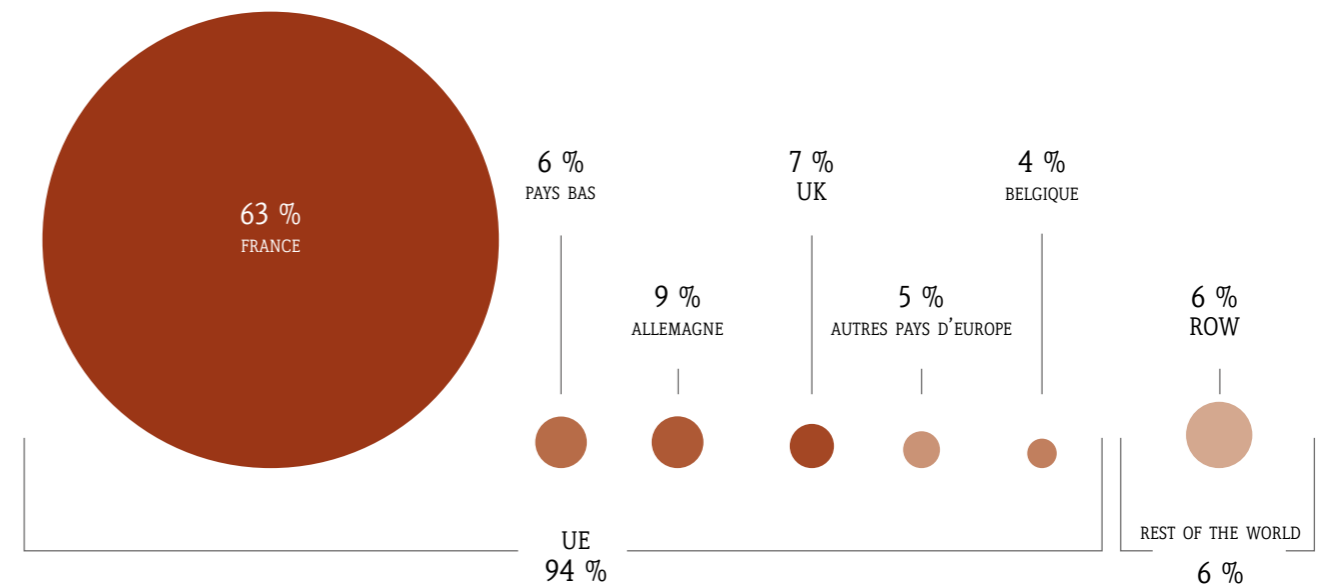
ÉVOLUTION DU CA LIM GROUP EN EUROS, SUR LES 5 DERNIÈRES ANNÉES.



POIDS DE NOS DIVISIONS



RÉPARTITION DU CA AUDEVARD PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE



(sur la période du 01.10.22 au 30.09.23)

Située à Saint-Pardoux-la-Rivière (24), à quelques kilomètres des ateliers de production des selles CWD, Les Tanneries de Chamont emploient une dizaine de personnes à la préparation du cuir. Ici, les peaux déjà tannées sont suspendues, le temps de sécher, puis passées à la glaceuse mécanique pour être assouplies.

SELLIER LIM LES CAVALIERS S'ARRACHENT SON CUIR DE LUXE

Les selles d'équitation du fabricant périgourdin associent tannerie traditionnelle et matériaux de pointe. Une production sur-mesure, aux deux tiers exportée à travers le monde.

PAR ANGÉLIQUE VALLEZ . REPORTAGE PHOTO : FRANCK RENOIR POUR CAPITAL

L'ÉCONOMIE EN IMAGES



Pour éviter de recourir au chrome, LIM a remis au goût du jour un procédé de tannage ancestral, 100% végétal, où les peaux sont brassées dans de grosses lessiveuses, appelées « foulons », avec un trio d'écorces (en haut). Une fois préparé, le cuir est envoyé à l'atelier CWD à Nontron (24) pour la confection des selles. Ici, un travail de laçage réalisé avec une alêne et un fil collant et lourd, dit « poissé » (en bas). L'artisan se protège avec des « doigts » en cuir sur l'index et l'auriculaire.



Avant de sortir de l'atelier, chaque selle est nourrie avec une huile végétale appliquée au pistolet. Ce soin permet d'assouplir le cuir, qui continuera de s'embellir avec le temps. Best-seller de la marque, l'arçon de la selle de jumping 2Gs est réalisée dans un alliage innovant de carbone, Kevlar et fibre de verre.

L'ÉCONOMIE EN IMAGES



En attente d'expédition, les selles neuves patientent une dizaine de jours dans l'entrepôt de stockage. Le groupe étant spécialisé dans le haut de gamme sur-mesure, chaque pièce est numérotée et destinée à un couple cavalier-cheval. Près de 7 selles sur 10 partent à l'export, notamment aux États-Unis.

JUSQU'À 8500 DOLLARS, LA SELLE, DITE « ANGLAISE »

Jessica Springsteen n'est pas seulement la fille d'un grand chanteur de rock américain, c'est aussi une cavalière émérite, médaillée en 2021 aux Jeux Olympiques de Tokyo, et présente sur le podium de nombreux concours d'équitation de la planète. Autant de victoires qu'elle doit en partie, comme de nombreux autres compétiteurs, à LIM, un sellier basé au cœur de la Dordogne, à Nontron. Ce groupe, né en 2013 de la fusion de deux spécialistes des selles de luxe, CWD et Devoucoux, a depuis continué à grandir grâce à des acquisitions, étendant ses activités jusqu'à la santé animale, avec des compléments alimentaires équin. Les quelques 15 000 assises vendues à travers le monde en 2022 par ses quatre marques (on compte aussi Butet et Albion) lui permettent ainsi de se revendiquer leader mondial du créneau haut de gamme, avec 97 millions d'euros de chiffre d'affaires. Il faut dire que ses produits ont tout pour plaire à une clientèle exigeante. Ils sont en effet en cuir pleine fleur et confectionnés selon la morphologie de chaque couple cavalier-cheval. De quoi justifier des tarifs variant de 4 100 à 5 300 € en France. Mais l'essentiel de ce marché premium est ailleurs, et le groupe opère 66 % de son activité à l'international, notamment aux États-Unis, où ses selles dites « anglaises », par opposition aux modèles westerns, se vendent au prix moyen de 8 500 dollars. La fabrication, périgourdine, s'appuie sur un savoir-faire ancestral, permettant un tannage du cuir 100% végétal, réalisé à base d'écorces de mimosa, de québracho et de châtaignier. Ce groupe aux près de 90 ans d'expérience sait aussi innover : la selle 2Gs, son best-seller qu'affectionnent les cavaliers de jumping, est constituée d'arçons mêlant fibre de verre, carbone et Kevlar, pour offrir solidité et légèreté. Et l'entreprise, qui s'intéresse aux data des chevaux de course, s'est offert un stand au dernier CES (Consumer Electronics Show) de Las Vegas, pour présenter un modèle de selle connectée... susceptible de lui donner une bonne longueur d'avance sur ses concurrents.

Reportage réalisé pour le magazine Capital, sorti en kiosque Juin 2023 (France)

SONDAGE

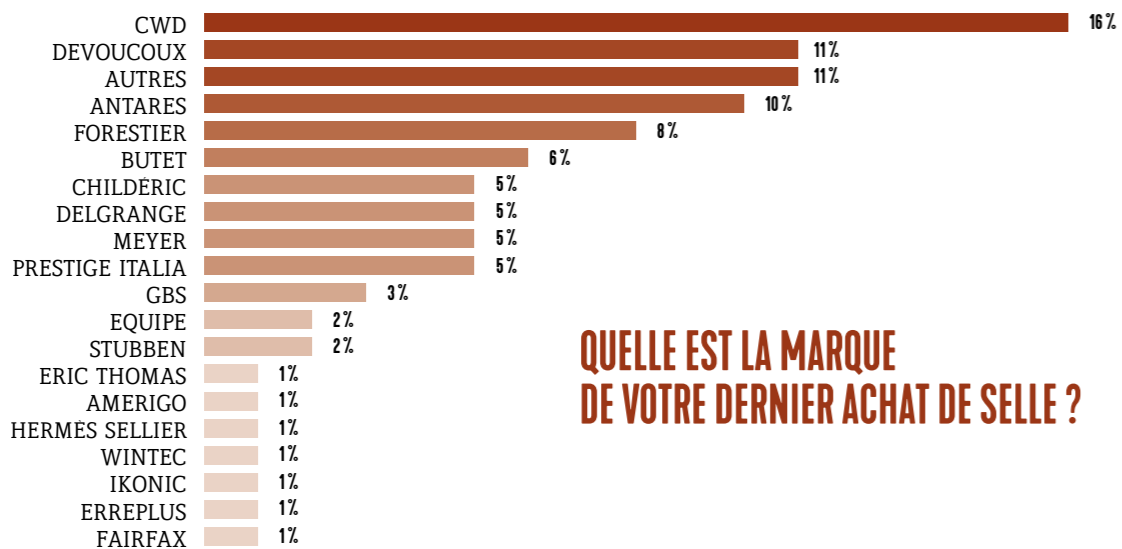
SUR LE MARCHÉ DES « SELLES D'ÉQUITATION » EN FRANCE

C'est suite à une récente étude sur le marché de la sellerie en France, menée en collaboration avec Grand Prix - le mensuel de référence des passionnés du monde équestre - et Horse Development - la première agence de conseil spécialiste de la filière équine, que nous sommes ravis de partager les conclusions rapportées à notre marché.

Sur un échantillon de 656 personnes issues du monde équestre, 87% des sondés sont propriétaires d'au moins un cheval et 80% d'entre eux participent à des compétitions, privilégiant les disciplines suivantes : CSO, CCE et dressage.

NOS MARQUES ARRIVENT EN TÊTE DES VENTES

Les achats de selles sont réalisés en fonction des disciplines pratiquées. Notons que 63% sont destinés à l'obstacle, 18% au dressage, et 17% sont mixtes. **Notre groupe domine le marché, CWD largement en tête** (avec 16% des sondés ayant récemment acquis une selle CWD), suivie de Devoucoux à la 2ème place (avec 11%) et Butet, en 6ème position du classement (avec 6%). L'ensemble représente 33%, une part considérable des parts de marché en France.



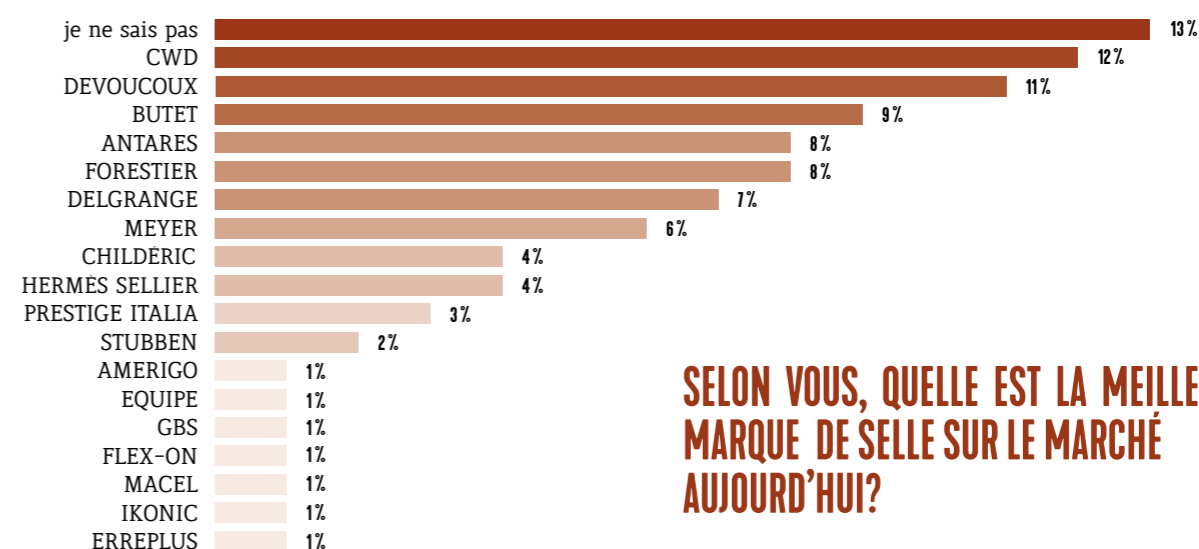
QUELLE EST LA MARQUE DE VOTRE DERNIER ACHAT DE SELLE ?

42% des acquisitions résultent d'un renouvellement lié à l'évolution du cavalier (taille, poids ou discipline) ou encore au changement de sa monture. Il est à noter que 22% des acquisitions sont liées à une insatisfaction des cavaliers sur leur précédente selle.

L'IMPORTANCE DU CONTACT DIRECT

51% des sondés ont acheté leur selle neuve sur-mesure auprès d'un commercial de la marque, tout comme pour 18% d'entre eux pour le choix d'une selle d'occasion. Observons par ailleurs que 14% des interrogés ont eu recours à un particulier pour l'achat d'une occasion.

Nous retiendrons qu'à près de 70%, les achats de selles (neuves ou d'occasion) se font par l'intermédiaire d'un commercial.



SELON VOUS, QUELLE EST LA MEILLEURE MARQUE DE SELLE SUR LE MARCHÉ AUJOURD'HUI ?

Le contact client apparaît essentiel à ce niveau de prix et permet d'essayer plusieurs selles, d'obtenir la caution du coach et de bénéficier des conseils d'un expert.

Les clients rentrent en contact avec leur commercial, la plupart du temps en le contactant directement (35%), mais aussi sur les conseils du coach (26%) et enfin grâce au bouche à oreille positif de l'entourage (17%).

LES ATTENTES DES CLIENTS

Ils attendent de leur commercial un bon fitting cheval/cavalier, mais aussi un service client premium comme un contrôle à la livraison de la selle, un contrôle annuel, un service d'entretien ou encore des conseils avisés pour un futur achat.

Les 3 critères d'achat qui reviennent majoritairement sont : l'adaptation à la morphologie du cheval, le confort du cavalier et la technicité de la selle.

NOS MARQUES, MEILLEURES MARQUES DE SELLE SUR LE MARCHÉ

Les marques CWD, Devoucoux, et Butet sont plébiscitées comme les meilleures marques de selles sur le marché aujourd'hui, avec des points forts tels que l'ergonomie pour le cheval, le confort de l'assise pour le cavalier et la qualité du cuir.

En ce qui concerne la location de selles, seulement 2% des sondés ont tenté l'ex-

périence, et c'est principalement vers la marque Devoucoux qu'ils se sont orientés. 1/3 d'entre eux montrent un intérêt pour la location pour des raisons de changement de morphologie de leur cheval, de gestion de budget ou encore d'envie de changer de modèle de selle plus régulièrement.

Cette étude récente menée auprès d'un échantillon représentatif sur le marché français vient renforcer nos convictions et étayer vos argumentaires de vente. Nul doute que la désirabilité de nos marques est une fierté pour tous ! —



(Étude publiée en juillet 2023)

Edito DRH, Gérard Bourgès	P 93
Nos valeurs	P 94
Les chiffres	
Les filiales LIM dans le monde	P 96
Nombre de salariés par division	P 97
La formation	P 97
Le saviez-vous ?	P 97
Répartition des collaborateurs par activité & division métier	P 98
Répartition des collaborateurs par pays	P 99
Répartition des collaborateurs par âge	P 100
Répartition des collaborateurs par sexe	P 101
Les contrats de travail proposés aux entrants	P 102
Retour en images sur nos premiers challenges de l'audace	P 104
Galerie de portraits	P 106

ÉDITO RH



2023 RESTERA COMME UNE ANNÉE CONTRASTÉE À PLUSIEURS ÉGARDS.

1-Tout d'abord, et malgré un investissement individuel et collectif sans faille, le groupe n'a pas atteint ses objectifs. La conjoncture a entravé l'amélioration de nos résultats, induisant une prudence chez nos clients, en dépit de l'engagement permanent de nos équipes commerciales.

2-Mais l'année 2023 s'est aussi clôturée avec un sentiment de fierté. Elle a en effet été le théâtre de très beaux succès qui doivent nous permettre de pondérer l'effet décevant des résultats économiques de l'entreprise :

- **La réalisation du premier Bilan Carbone du groupe**, affirmant une nouvelle fois notre volonté d'œuvrer avec sincérité et détermination à la réduction de notre empreinte sur l'environnement dans les années à venir.
- **La poursuite de la déclinaison de nos valeurs**, qui a été intégrée à nos entretiens individuels fin 2022, et qui a été remodelée pour l'année 2023 au sein d'un nouveau modèle de préparation simplifié.
- **Le lancement des premiers Challenges de l'Audace**, qui ont vu cette année 4 équipes lauréates (sur 13 candidates) mettre en œuvre leur projet pour une amélioration sociale, sociétale et environnementale.
- **Nos retrouvailles au Jumping International de Bordeaux**, qui après les années Covid, nous ont permis de rassembler près de 200 collaborateurs en un même lieu, au même moment ! Ce temps est toujours précieux en ce qu'il permet à chacun de s'imprégner de la vision, du cap que le groupe se propose de suivre pour les années à venir. Ce moment apporte aussi, à l'occasion

d'un événement équestre de niveau international, de la cohérence et de la visibilité sur les produits que nous fabriquons, agrémenté du plaisir et de la passion qui nous unit autour des valeurs du sport, aux côtés des meilleurs cavaliers mondiaux. Il permet enfin de renforcer les liens et les échanges entre collaborateurs de sites différents qui ne se voient pas au quotidien.

- **L'ouverture du site du Bouscat** au mois d'avril 2023 a vu se concrétiser le regroupement de tous les collaborateurs Bordelais sur un seul site. Après de longues années de projet ralenti par le Covid et ses conséquences (difficultés d'approvisionnement en matériaux, interventions et travaux reportés, ...), le site regroupe aujourd'hui une partie de l'équipe R&D et des collaborateurs d'Arioneo, favorisant des liens nouveaux entre des équipes qui se côtoyaient peu jusqu'alors.

- **Une année d'élections des membres de nos CSE en France**, de LIM France sur ses différents sites (Bidart, Le Bouscat, Nontron), de Butet à Saumur, et de LIM Group au Bouscat. Les membres élus sur chaque site sont enthousiastes et déterminés à œuvrer à l'intérêt collectif du collège qu'ils représentent.

- **De nombreux moments de cohésion**, comme la semaine du Développement Durable et ses déjeuners DD sur tous les sites, les Challenges de la Mobilité, le semi-marathon de Saumur, le tournoi de rugby à 7. Tous ces moments de cohésion inter, voire intra-services ont également rythmé et favorisé nos échanges.

L'année 2023 a encore une fois démontré un engagement total de tous nos collaborateurs autour du projet d'entreprise, meilleur gage de la robustesse du groupe et de notre capacité à relever les défis d'une année 2024

qui portera aussi son lot d'incertitudes. Malgré une conjoncture qui pourrait être ressentie comme anxiogène (la guerre en Ukraine, le conflit au Moyen-Orient et ses répercussions régionales et internationales, le réchauffement climatique, ...), le groupe poursuit sa vision ambitieuse et prévoit une année de croissance pour 2024.

Les Ressources Humaines, business partner du projet d'entreprise, participeront activement à l'atteinte de cette ambition, principalement au travers des 3 axes suivants :

- **L'organisation d'un programme de formation sur 2 ans destiné aux 100 managers du groupe, véritable colonne vertébrale de la croissance de demain.** L'idée est double : à la fois de permettre l'atteinte des objectifs de demain et de participer à l'une des fortes ambitions du groupe : permettre à chacun de grandir (en connaissance, en employabilité, en maîtrise de son métier, en polyvalence, en responsabilité, ...) et de se réaliser au sein de notre projet commun de développement.
- **Les cœurs du réacteur de LIM, que sont le Commerce et les Ateliers, restent bien sûr au centre de notre attention avec une ambition de formation renforcée** sur les années qui viennent.
- **La mise en place d'un SI-RH** (Système d'Information des Ressources Humaines) courant 2024.

Nul doute que ces projets ambitieux – qui se veulent transformatifs et complémentaires à nos ambitions environnementales, humaines et de développement – nous permettront d'être en capacité de relever, dans l'excellence, les défis de demain. —

Gérard Bourgès
Directeur des Ressources Humaines



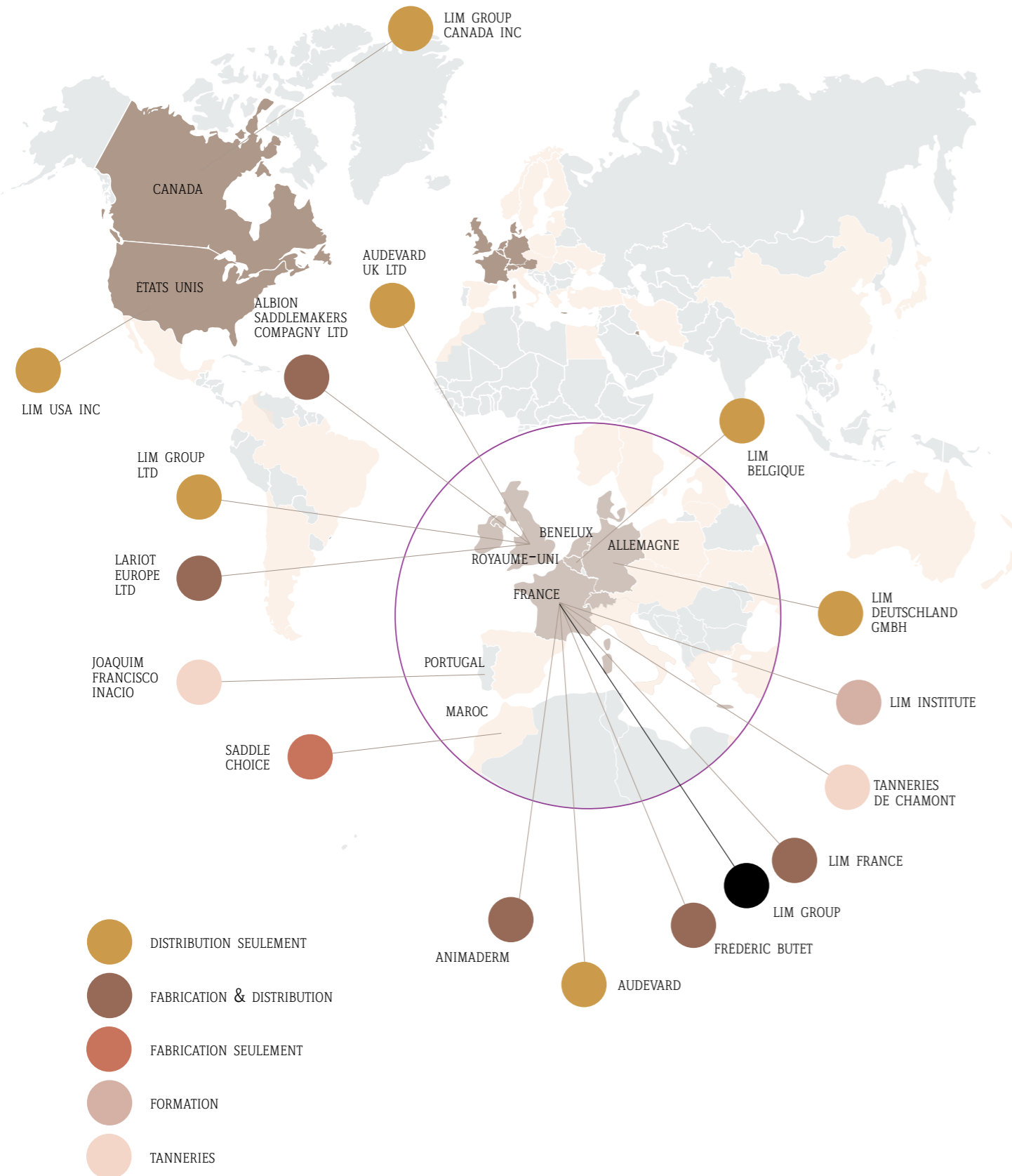
NOS VALEURS

**ENGAGEMENT
CONFIANCE
AUDACE**

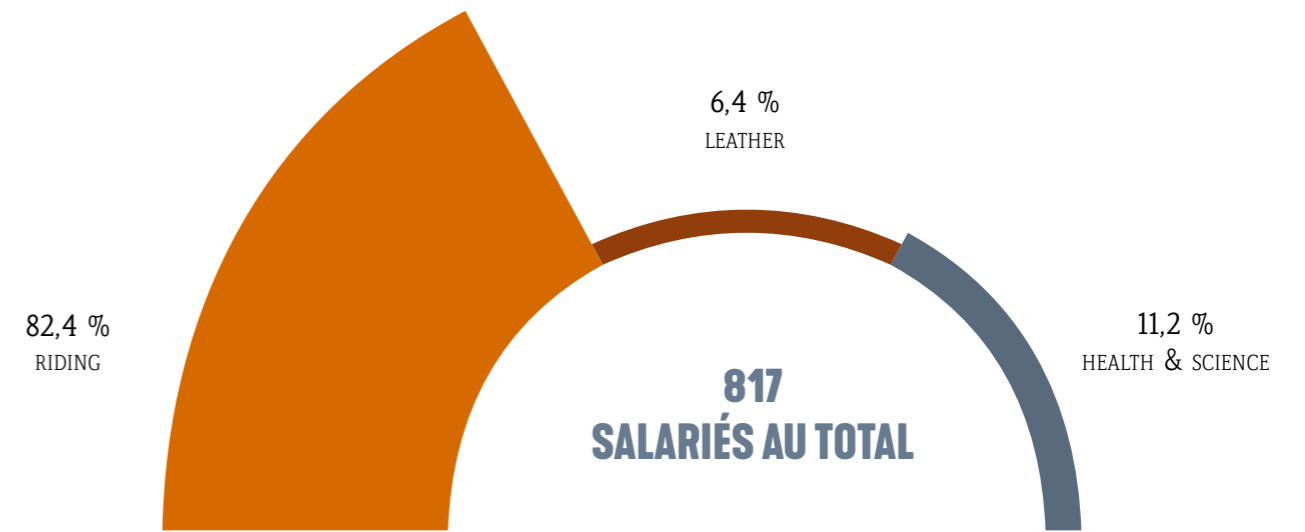
Lim
Horse centric by nature

LES CHIFFRES

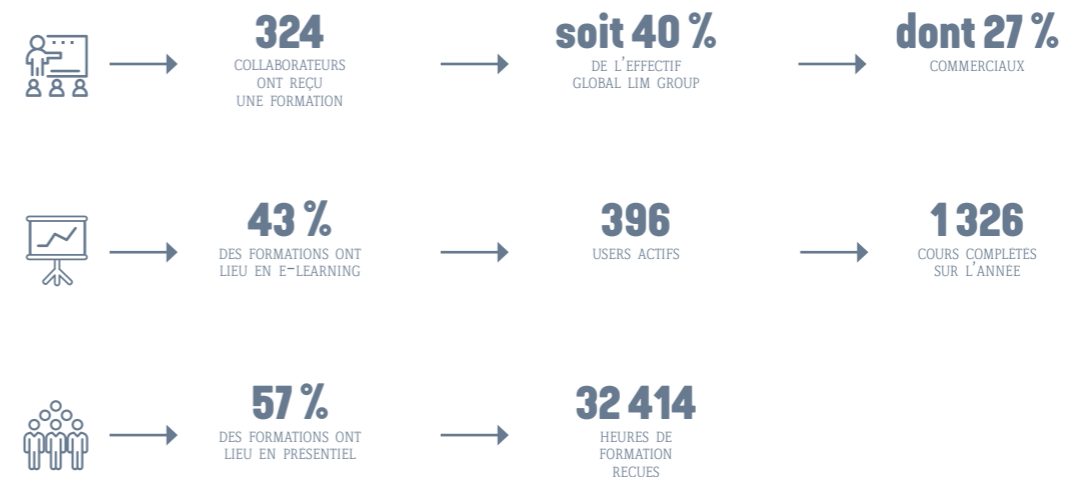
LES FILIALES LIM DANS LE MONDE : 1 HOLDING, 16 SOCIÉTÉS



NOMBRE DE SALARIÉS PAR DIVISION



LA FORMATION



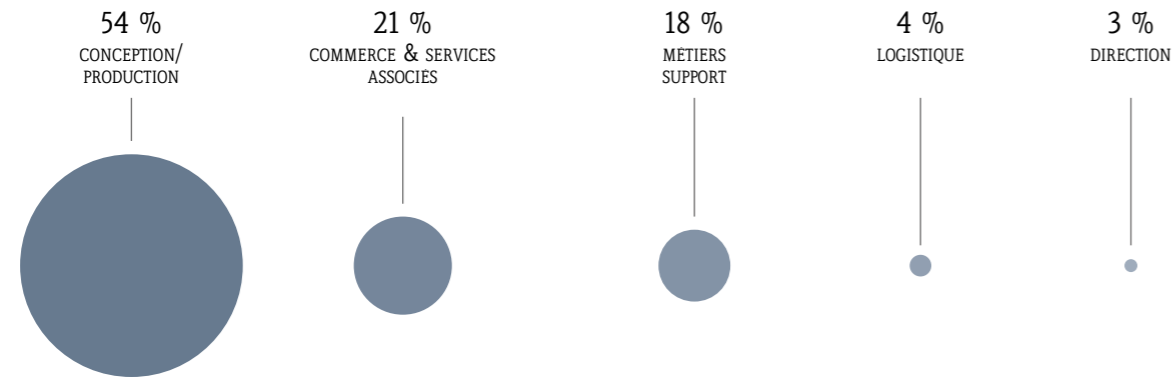
LE SAVIEZ-VOUS ? DIVISION RIDING



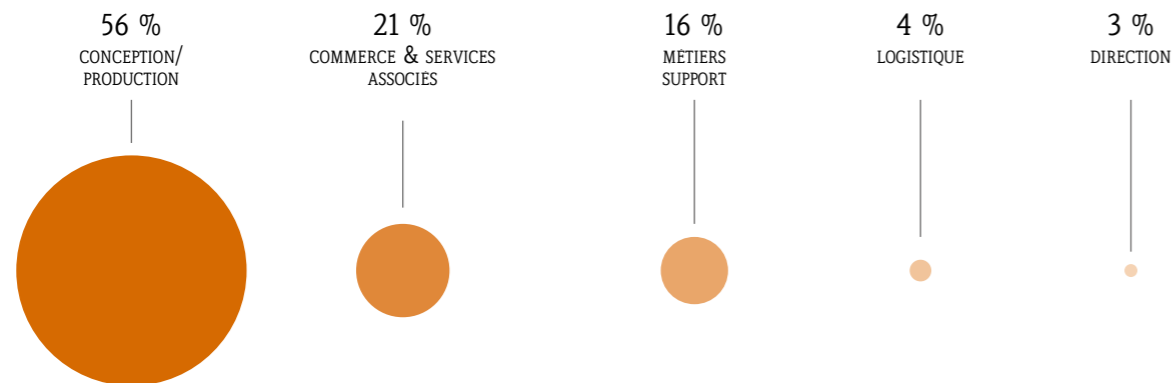
[Données recueillies sur la période du 01.10.22 au 30.09.23]

RÉPARTITION DES COLLABORATEURS PAR ACTIVITÉ & DIVISION MÉTIER

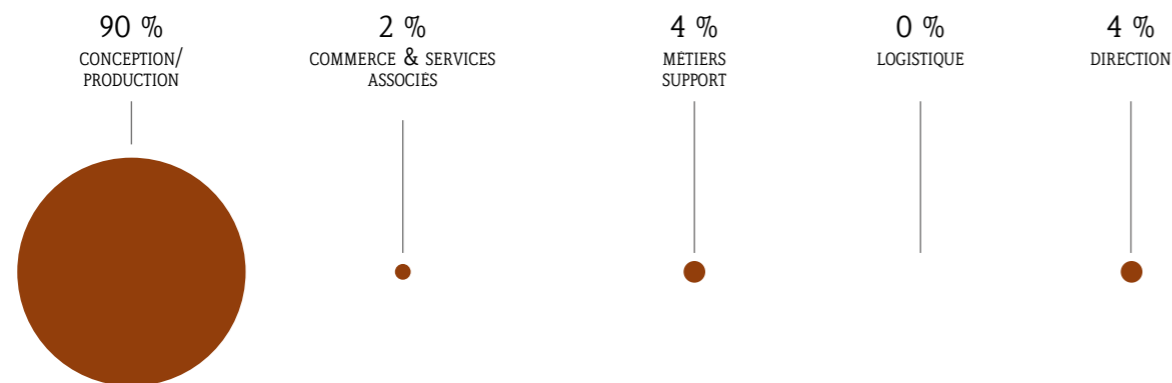
TOTAL LIM GROUP



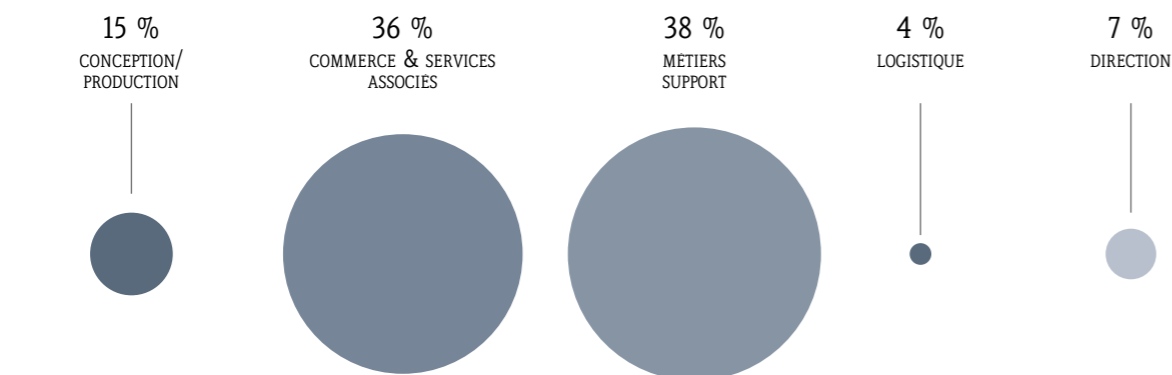
RIDING



LEATHER

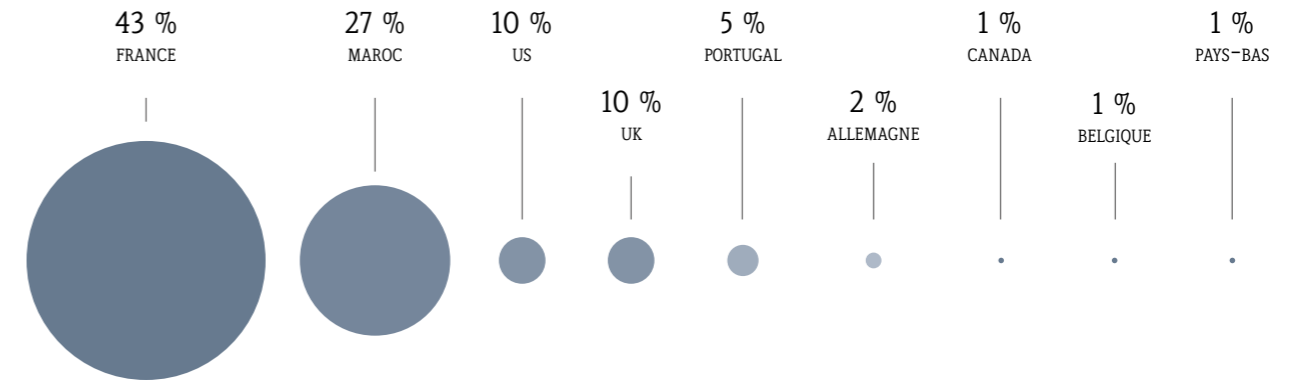


HEALTH & SCIENCE

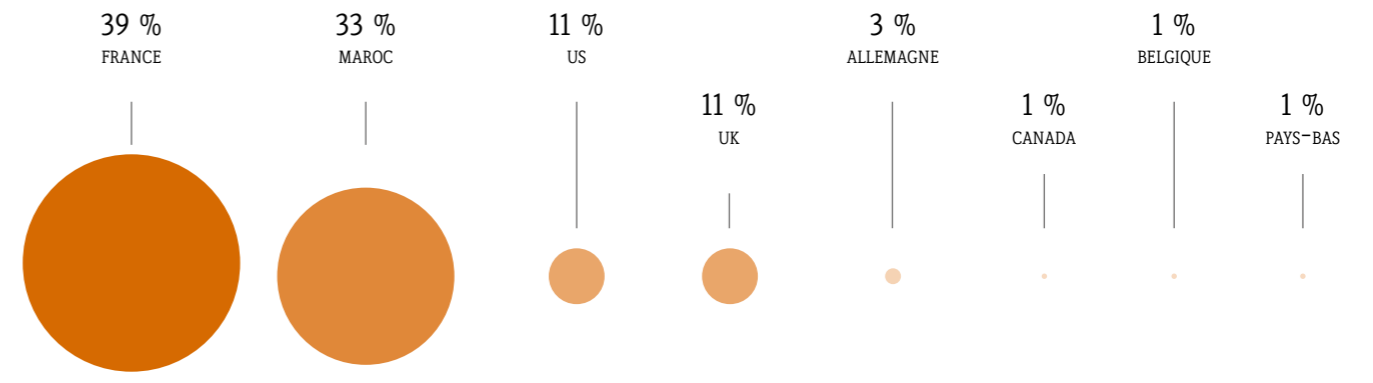


RÉPARTITION DES COLLABORATEURS PAR PAYS

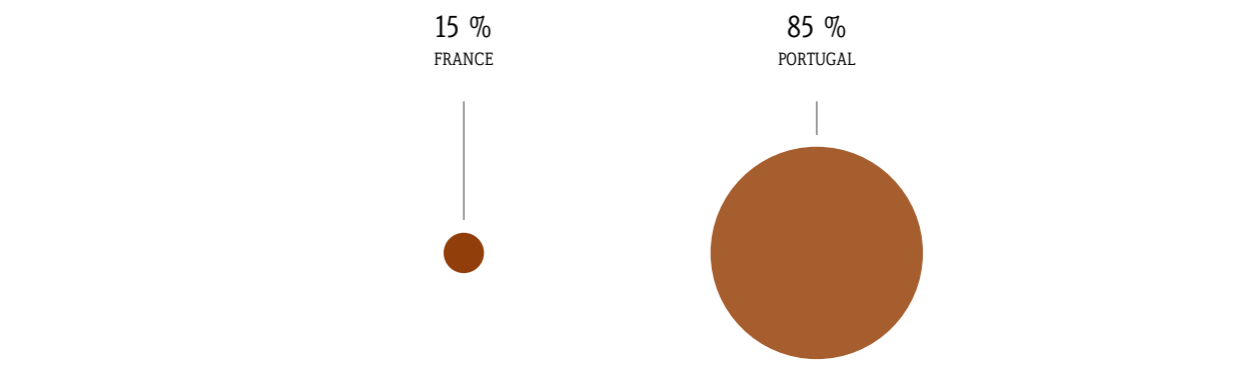
TOTAL LIM GROUP



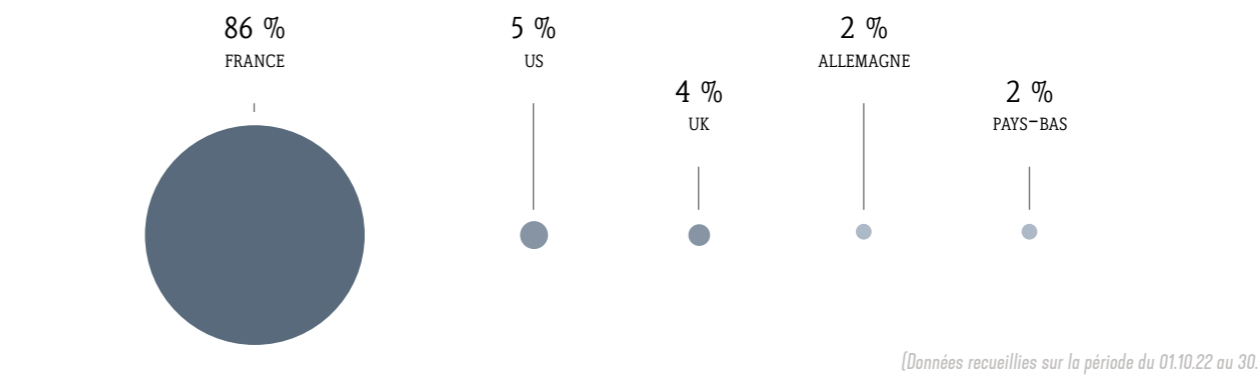
RIDING



LEATHER



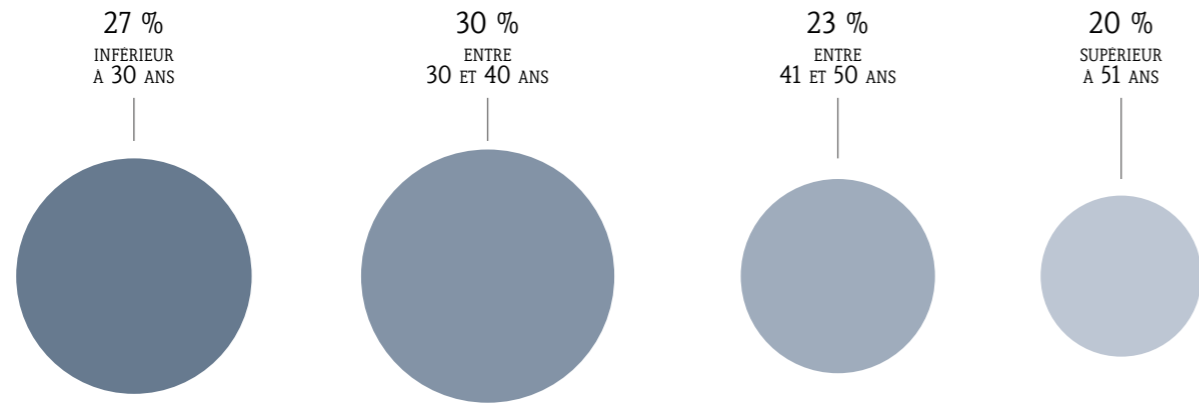
HEALTH & SCIENCE



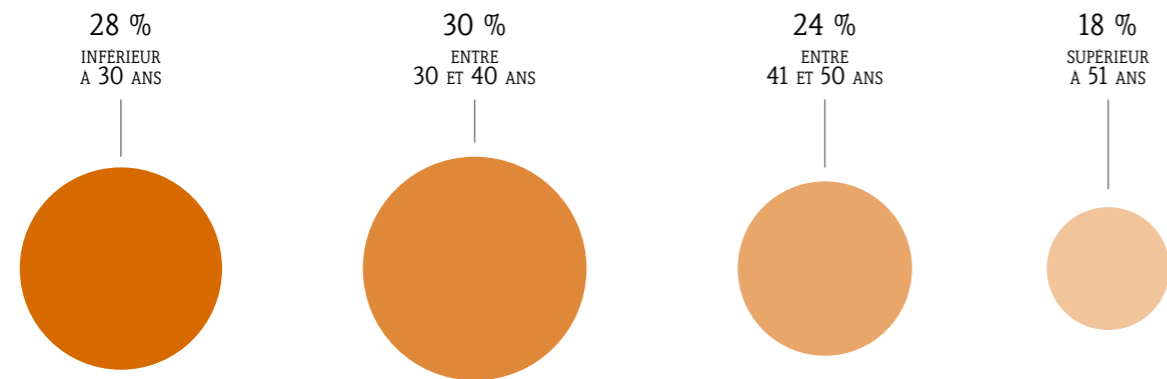
[Données recueillies sur la période du 01.10.22 au 30.09.23]

RÉPARTITION DES COLLABORATEURS PAR ÂGE

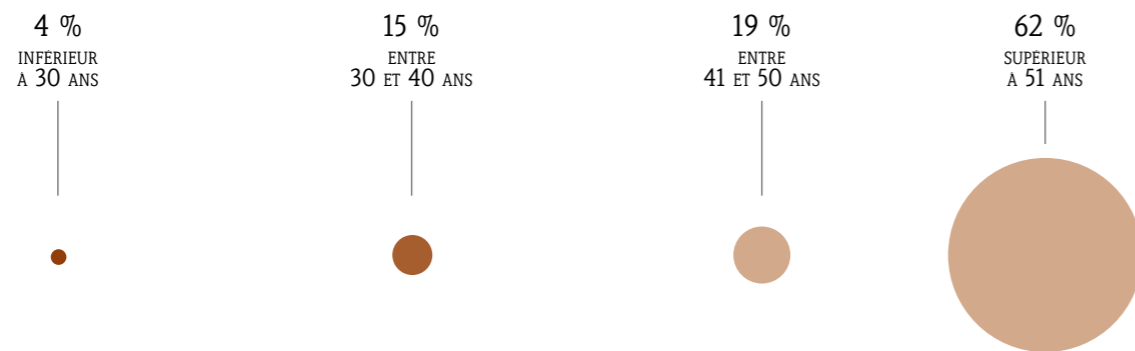
TOTAL LIM GROUP



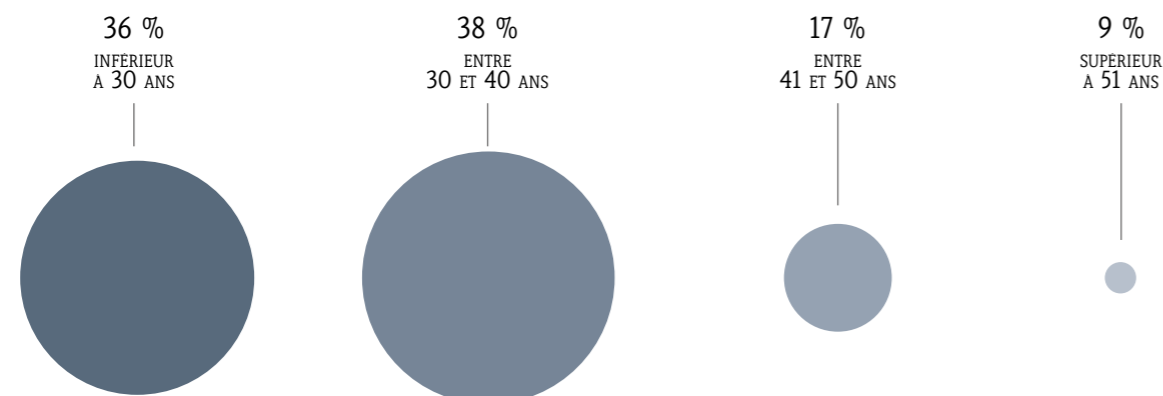
RIDING



LEATHER

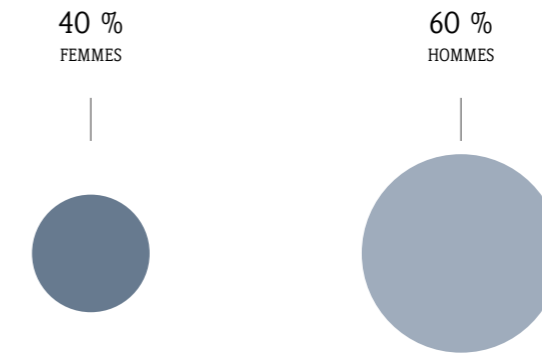


HEALTH & SCIENCE

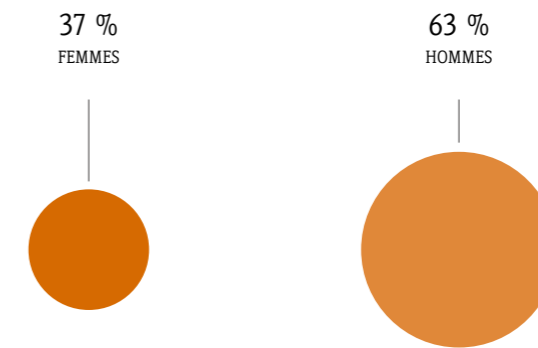


RÉPARTITION DES COLLABORATEURS PAR SEXE

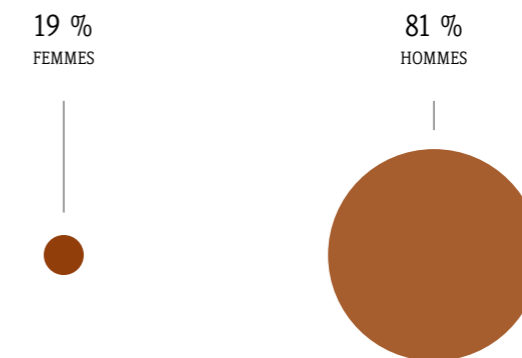
TOTAL LIM GROUP



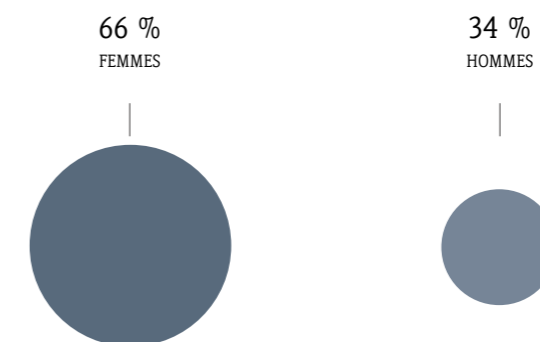
RIDING



LEATHER



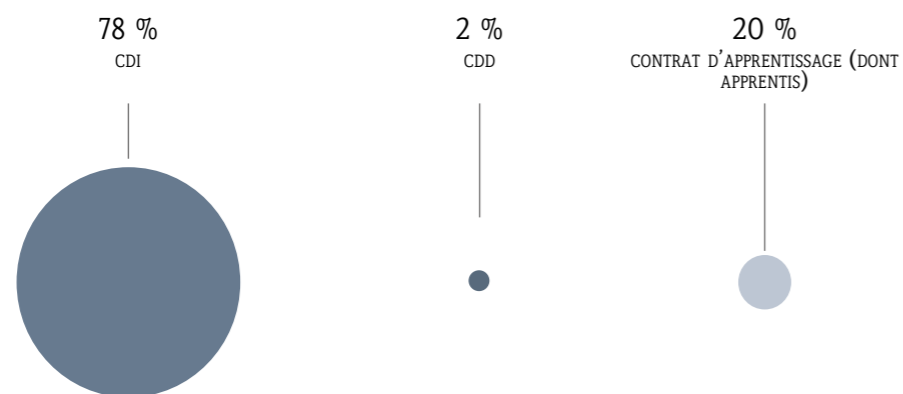
HEALTH & SCIENCE



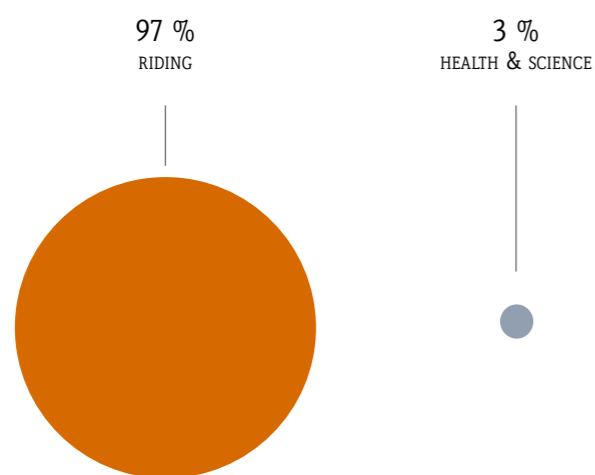
[Données recueillies sur la période du 01.10.22 au 30.09.23]

LES CONTRATS DE TRAVAIL PROPOSÉS AUX ENTRANTS

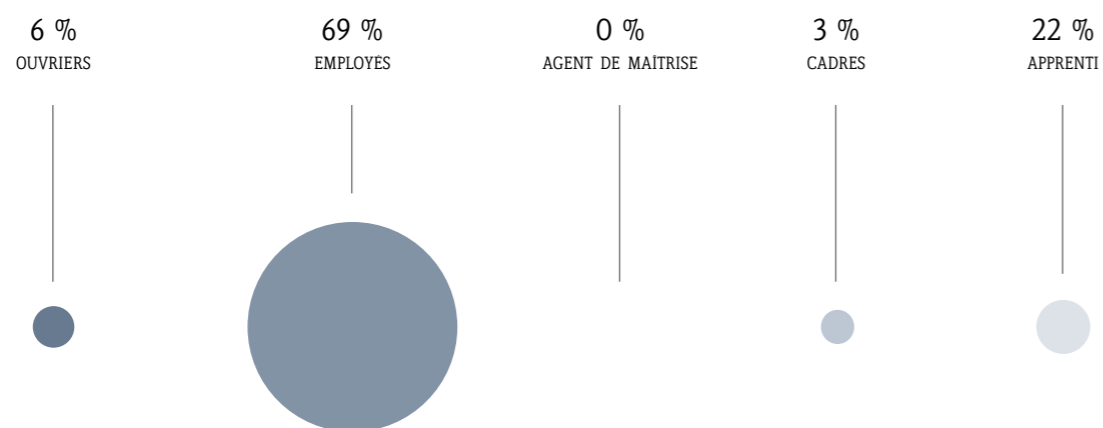
SUR 65 CONTRATS DE TRAVAIL SIGNÉS SUR LA PÉRIODE
LA NATURE DES CONTRATS DE TRAVAIL SE RÉPARTIT COMME SUIVANT :



LES BESOINS PAR DIVISION SE RÉPARTISSENT COMME SUIVANT :



LES STATUTS DES CONTRATS DE TRAVAIL SE RÉPARTISSENT COMME SUIVANT :



(Données recueillies sur la période du 01.10.22 au 30.09.23)



RETOUR EN IMAGES SUR NOS PREMIERS CHALLENGES DE L'AUDACE

Parce que LIM Group est une place de sens, parce que le challenge et la volonté de repousser les limites font partie de notre ADN, nous souhaitons impliquer le maximum de nos collaborateurs en organisant nos premiers Challenges de l'Audace.

L'AUDACE APPLIQUÉE CHEZ LIM GROUP, C'EST :

- l'âme même de notre compétitivité
- l'envie de repousser toujours plus loin nos limites
- refuser le status quo
- le challenger par une dynamique d'amélioration continue
- savoir sortir du cadre en étant curieux
- cultiver l'agilité et l'esprit d'entreprise pour s'adapter rapidement aux changements de notre environnement
- promouvoir avec force l'innovation sous toutes ses formes : technologique, de services, organisationnelle.

UN CHALLENGE DE L'AUDACE : C'EST QUOI ?

- l'organisation d'un concours annuel interne favorisant la prolifération de bonnes idées
- la volonté de défendre un projet vertueux pour l'entreprise et son écosystème, en lien avec ses valeurs et ses savoir-faire.

2023 A VU SE CONCRÉTISER NOS PREMIERS CHALLENGES DE L'AUDACE CHEZ LIM. LES TROIS THÈMES QUI ONT SUSCITÉ LE PLUS GRAND NOMBRE DE PROPOSITIONS ONT ÉTÉ LES SUIVANTS :

- 1 La gestion et le recyclage de nos déchets**
- 2 Le bien-être des collaborateurs au travail et la sensibilisation aux enjeux environnementaux**
- 3 Le soutien à la filière équestre à travers des initiatives favorables à la reconversion de chevaux de réforme et à l'initiation à la pratique équestre.**

C'est au cours des phases finales de sélection que notre Comité a été contraint de restreindre son choix à seulement quatre équipes lauréates parmi les treize candidates, toutes ayant soumis des projets audacieux et inspirants pour l'environnement.

BRAVO À TOUTES LES ÉQUIPES LAURÉATES POUR LEURS INITIATIVES AUDACIEUSES DANS LES DOMAINES DE L'ENVIRONNEMENT, DU BIEN-ÊTRE ANIMAL ET DE L'ENGAGEMENT SOCIAL.



1. Projet #1 (LIM France) : Revalorisation des housses d'occasion des selles CWD et Devoucoux, mené par Alexandra Bordonado, Léa Lamarzelle, Cloé Calandreau, Corinne Gorre.

L'initiative consiste à trier, nettoyer et réutiliser les housses de selle en bon état, offrant au client la possibilité de choisir une housse d'occasion à moitié prix. En 10 mois, 213 housses ont été réutilisées, et les clients qui choisissent l'option « recyclée » bénéficient d'un bon d'achat de 50€.



2. Projet #2 (Arioneo) : Soutien à l'association Au-Delà des Pistes (ADDP) par Marie Didier.

L'équipe Arioneo encourage des actions de promotion pour le bien-être des chevaux de course réformés, collectant du matériel de seconde main pour les écuries partenaires. Le groupe fournit des lots pour les concours du circuit ADDP et participe à des journées de reconversion, soutenant ainsi la réhabilitation des chevaux réformés.



3. Projet #3 (Saddle Choice) : Engagement à 360° pour permettre aux enfants des artisans marocains de découvrir l'équitation.

L'équipe de Kawtar Chennadi, Mbarek Sebbar, Youssef Fakiri, Saloua Abaakil et Arnaud Saint-Supéry organise des activités équestres pour 93 enfants, renforçant ainsi le lien entre les enfants et le métier de leurs parents. Une initiative bien accueillie avec des perspectives de reconduction.



4. Projet #4 (LIM Deutschland) : Leather in motion ou le recyclage de nos chutes de cuir, porté par Anne Ernst, Isabelle Braun, Tiphaine Coutellier.

L'équipe allemande s'engage dans le recyclage des déchets de production, collaborant avec une association à but non lucratif pour réutiliser les chutes de cuir et textiles. Les prototypes créés, tels que des vide-poches et des sacs bandoulières, visent à véhiculer une image de marque innovante et responsable.

2024 SERA, À N'EN PAS DOUTER, UNE NOUVELLE ANNÉE DE DÉFIS ! AVEC VOTRE ÉQUIPE IDÉALE, PRÉPAREZ-VOUS À DÉPASSER TOUTES LES LIMITES CAR RIEN NE FREINERA VOTRE AUDACE !



GALERIE DE PORTRAITS

PIERRE CARRET

Responsable Technique IT
LIM Group

L'ARCHITECTE INFORMATIQUE AU SERVICE DE L'EXCELLENCE

De formation scientifique, il passe un DUT informatique suivi d'un diplôme de niveau BAC+4 en Conception de Système d'Information. Après une courte expérience acquise à la sortie de ses études, Pierre est recruté par le sellier CWD pour répondre à un projet de développement IT. C'était il y a 15 ans !

Pour faire face au développement international de la marque, il travaille à l'époque avec Laurent et Hermann, sur tous les process et flux pour adapter l'outil CEGID et le personnaliser à nos problématiques métiers. Et c'est dans ce contexte global que Pierre est amené à penser le développement de nos outils informatiques : intégration, fusion de nouvelles sociétés, de nouveaux métiers, de nouvelles marques, dans un contexte français mais aussi international, intégrant des problématiques fiscales et législatives toutes aussi spécifiques que différentes.

Rien ne lui échappe. Garant des schémas organisationnels du passé et du présent tout en étant partie prenante impliquée dans la

conception du futur ERP, il a du grain à moudre ! Et c'est ce qu'il aime. Du management d'équipe à la supervision de projets, en ne s'éloignant jamais trop de la technique, « *le plus dur est, peut-être, de savoir rester patient* », sourit-il ! Mieux vaut avoir buché un peu son sujet avant de venir s'y frotter car l'ami Pierre est exigeant, avec lui-même avant toute chose. Parfois un peu râleur, il s'exprime. Et c'est aussi ce qu'il aime particulièrement dans notre culture d'entreprise et dans nos valeurs d'audace : pouvoir dire les choses ouvertement, confronter ses idées de manière constructive, parfois rentrer en percussion pour préserver l'acquis tout en le faisant évoluer pour accompagner la croissance.



« QUAND J'OUVRE LE PC, JE N'AI AUCUNE IDÉE DE CE QUE JE VAIS TROUVER, MAIS JE SAIS QUE JE VAIS PASSER UNE BONNE PARTIE DE LA JOURNÉE À TROUVER DES SOLUTIONS. J'AIME CETTE PARTIE CONCRÈTE DE MON JOB »

Aucune journée ne se ressemble, « *quand j'ouvre le PC, je n'ai aucune idée de ce que je vais trouver, mais je sais que je vais passer une bonne partie de la journée à trouver des solutions. J'aime cette partie concrète de mon job* ». Pierre partage avec le groupe les valeurs de confiance, d'honnêteté, d'équité, de respect. C'est aussi ce qui le marque dans sa construction personnelle. Non loin des valeurs familiales enseignées, du savoir-faire artisanal à la volonté de bien faire les choses, de mettre du sens dans tout ce qu'on entreprend. C'est aussi, d'une certaine manière, ce que véhicule l'équitation, une pratique au contact de la nature, un lien de confiance à tisser avec l'autre, une histoire de sens qui se construit au fil du temps.

TIM, CIM, KIM, BIM : on tient le coupable ! Dernière ces acronymes un peu barbares, c'est lui (entendez Pierre et son équipe !).

CIM (Customer in Motion) est probablement le développement le plus fou de sa jeune carrière, un projet d'avance considérable, un petit ERP à lui tout seul, disponible sur iPad, et interfacé avec tous nos outils de communication : Hubspot, Zendesk, Cegid ou encore le calendrier Sogo et le module de commissionnement. Assurément un avantage concurrentiel et un beau galop d'avance sur l'ensemble de la profession.

Cette capacité à creuser les sujets et à ouvrir le monde des possibles est la magie que nous offre Pierre au quotidien, un team player à l'efficacité redoutable. —

CHARLOTTE DE SOULTRAIT

Customer Success Manager, CSM
Arioneo

L'entourage familial de Charlotte élève des chevaux de course en Bourgogne. Petite, elle est régulièrement invitée à l'hippodrome de Longchamp et se découvre très tôt une passion pour ce milieu plein d'adrénaline. C'est ainsi qu'elle décide d'orienter toutes ses expériences professionnelles dans ce domaine : stage de seconde, stage de césure, stage de fin d'étude, 1er CDI : la passion la gagne !

Du GTHP à l'élevage...

Elle réalise son stage de césure pour le Groupement Technique des Hippodromes Parisiens (GTHP). Créé à l'initiative des sociétés de courses, France Galop et Le Trot, le GTHP assure la mise à disposition de personnel et de moyens techniques sur les hippodromes parisiens (on ne citera que Vincennes, Auteuil ou encore Longchamp pour les plus connus) : coordination des vétérinaires, de la billetterie, des équipes techniques ou encore des équipes d'accueil disponibles.

Quant à son stage de fin d'étude, elle le réalise dans un haras normand, à côté de Deauville, où elle contribue à la commercialisation des saillies de deux étalons. Elle est admirative de la passion et de l'expertise des éleveurs qui connaissent par cœur les origines des chevaux. C'est sur la plage de Deauville qu'elle commence à monter quelques chevaux de course à l'entraînement grâce à un groupe de jeunes rencontrés en observant le premier canter matinal.

... à sa première expérience de jockey !

Grisée par ses premiers canters (galops d'entraînement), elle s'inscrit au Championnat des Grandes Ecoles. Contrairement à ce que son nom laisse paraître, ce championnat de courses de chevaux est ouvert aux étudiants et diplômés issus de tous types d'écoles et universités. Chaque année, trente à quarante élèves, justifiant un bon niveau d'équitation classique, sans avoir l'expérience de la monte en course, participent à ce challenge unique au monde où ils peuvent vivre l'expérience d'un jockey le temps d'une journée ! Le Championnat compte trois courses qualificatives et une finale durant les afterworks « Jeuxdi by ParisLongchamp » sur cet hippodrome mythique. Imaginer jouer au tennis sur le court Philippe Chatrier ou au football au Stade de France ! Elle y participe à deux reprises et retrouve des collègues de la promotion 2020 en arrivant chez Arioneo.



« A TRAVERS LES DATAS, C'EST UN PEU COMME SI ON PARVENAIT FINALEMENT À FAIRE PARLER LES CHEVAUX »

→ **Customer Success Manager : le succès comme driver quotidien.**

Charlotte est depuis 2 ans chez Arioneo en tant que Customer Success Manager. Jour après jour, elle accompagne les clients Arioneo, souvent des entraîneurs de chevaux de courses, à mieux détecter le potentiel de chaque cheval.

L'analyse de données est son cœur de métier : déchiffrer, conforter, influencer, performer, tout ça grâce à la data ! Ce qui guide Charlotte : aider tout nouveau client à prendre en main les outils Arioneo et s'assurer que leurs usages s'inscrivent au mieux dans leurs habitudes d'entraînement. « *Il faut discuter des data avec les clients tous les jours, analyser avec eux, on a besoin de leur savoir pour apprendre, ils ont besoin de nous pour décoder, reboucler avec leur feeling* ». Si on compare avec les acteurs de la tech dans le sport il y a 20 ans, le métier de Sport Scientist n'existait pas. Il fallait pourtant réconcilier le feeling de l'entraîneur avec l'objectivité des données, grâce à des statisticiens fans de sport, ou bien des professionnels du sport qui aimaient bien les maths. La double compétence dont ils avaient besoin est née de la confrontation de ces deux mondes.

La création d'un tout nouveau métier : Equine Performance Analyst.

Arioneo permet aujourd'hui aux entraîneurs de chevaux de course d'apprendre de nouvelles compétences. « *On crée littéralement un nouveau métier : celui d'Equine Performance Analyst. On apprend à des entraîneurs, pas toujours à l'aise avec les chiffres et les ordinateurs, à devenir des analystes de la performance équine* ». La métaphore semble évidente : « *A travers les datas, c'est un peu comme si on parvenait finalement à faire parler les chevaux* ».

Equimètre : le produit phare qui façonne la notoriété d'Arioneo.

Equimètre est un cardiofréquence-mètre. Cet outil technologique de pointe mesure avec une précision quasi médicale le rythme cardiaque d'un cheval lancé à 60 km/h, et permet d'interpréter l'intensité de l'effort perçue par le cheval et sa récupération. On va pouvoir analyser avec l'entraîneur le pic de vitesse et sa tenue en fonction du type

de travail demandé, les meilleurs temps sur 200m, sur 600m, le rythme cardiaque juste après l'effort ou encore après 15 minutes de récupération. L'idée est d'identifier l'impact de l'exercice sur le fitness du cheval et son assimilation. Ses électrodes brevetées sont une belle avancée scientifique : elles enregistrent l'électrocardiogramme du cheval à l'effort pour une détection des pathologies cardiaques parfois inquiétantes. Enfin, les données de cadence et d'amplitude permettent de dresser le profil locomoteur du cheval et sa stratégie d'accélération afin de déterminer la distance de course théorique optimale du cheval.

L'outil permet de conforter l'avis de l'entraîneur et n'est pas là pour s'y soustraire. Certains demandent : « *Vous pensez qu'il va gagner ? Ça peut paraître extrêmement frustrant mais je ne peux l'affirmer !* », se désole Charlotte. Equimètre est un outil d'aide à la décision qui va interpréter au mieux les données enregistrées jour après jour à l'entraînement, mais ne peut évidemment pas garantir le résultat de la course à l'avance.

Chez Arioneo, la data s'accumule au triple galop.

La richesse d'Arioneo repose sur son immense base de données, d'une valeur incroyable, alimentée tous les jours par l'entraînement de centaines de chevaux de course équipés d'Equimètre. De plus, c'est aussi la qualité de l'électronique et du service d'aide à l'analyse dispensé par la marque, qui la différencie réellement de ses concurrents.

Il est à noter que la marque a récemment signé un partenariat avec le **Hong Kong Jockey Club**, une institution nationale, une référence mondiale ! « *Nous équipons désormais tous les chevaux de course au départ des barrier trial* », nous confie Charlotte. Les barrier trials en courses hippiques sont essentiels pour la transition entre l'entraînement et la course, comme une répétition avant le jour J. Ils exposent les jeunes chevaux à l'environnement des courses sans la pression du public et des parieurs. Le moment parfait pour monitorer tous les chevaux à l'entraînement et garantir leur aptitude à la course. « *C'est un super projet du point de vue bien-être équin, une belle avancée pour les courses, une belle vitrine pour Arioneo* », surenchérit Charlotte.



Depuis cette année, Arioneo peut aussi s'enorgueillir de suivre quelques chevaux de sport de renom, et quels chevaux ! : « *on utilise un autre produit phare développé par Arioneo, Equisym, pour le suivi longitudinal de la locomotion des chevaux de l'équipe de France qui se préparent pour les JO PARIS 2024. Une belle opportunité pour la marque !* », assure Charlotte.

Les chevaux sont des athlètes choyés au maximum.

Lorsqu'on interroge Charlotte sur la perception des courses en lien avec le bien-être animal, elle répond sereine : « *Evidemment, c'est une question qu'on entend souvent revenir. Les jugements hâtifs sont souvent liés à beaucoup de méconnaissances. Pour ma part, j'ai découvert un monde de passionnés derrière le cheval, centré sur son bien-être. Les athlètes sont choyés au maximum : box 5 étoiles, marche, échauffement, adaptation de l'intensité au travail (distance et vitesse), lads aux petits soins, douches, rations adaptées...* ».

Aujourd'hui les courses ne sont pas en danger et sont notamment bien implantées dans la culture des pays du Common Wealth (Australie, Royaume-Uni, Afrique du Sud, Hong-Kong). A tel point qu'en Australie, le jour de la Melbourne Cup est un jour férié et tout le monde se retrouve aux courses.

En France, les institutions doivent encore travailler sur leur image et développer leur communication pour une meilleure compréhension de la pratique et de ses enjeux. Le monde des courses réunit beaucoup de monde : professionnels (lads, jockeys, entraîneurs, propriétaires, éleveurs...) et non professionnels (parieurs, spectateurs...). Que l'on soit novice ou initié, les champs de courses rassemblent indéniablement.

Le projet Arioneo : un bel avenir devant lui.

Les entraîneurs apprennent à intégrer les données dans leur métier et savent que c'est un passage obligé pour conforter et objectiver leurs décisions tout en préservant l'image des courses. La data peut, en outre, impliquer davantage les propriétaires, et notamment faciliter le dialogue entre propriétaires et entraîneurs.

Aujourd'hui Charlotte est très enthousiaste, « *on tisse de très belles relations avec nos clients, avec beaucoup d'humilité et de transparence, on avance pas à pas et on est convaincus de l'impact positif qu'apporte Arioneo dans l'hippisme !* ». —

CHAIMAA BENBRAHIM

Chargée RH et
recrutement Europe
Butet, Arioneo

Originnaire de Rabat au Maroc, c'est avec fierté qu'elle obtient il y a peu de temps, en novembre 2022, la double nationalité franco/marocaine. Un parcours d'attente et d'obstination que cette jeune femme de 28 ans nous livre ici. Chaimaa est pétillante, drôle, méritante, endurante, curieuse, bienveillante. Ce petit rayon de soleil cumule les qualitatifs et c'est avec joie que nous vous la présentons.

Chaimaa est l'une des quatre enfants de la famille Benbrahim et autant dire que la vie à la maison est plutôt très animée ! Elle est très proche de toute sa famille et particulièrement de son jeune frère pour qui elle est également une amie et un repère.

D'une famille d'entrepreneurs et de commerçants, elle décroche un baccalauréat scientifique en 2013, puis poursuit avec succès une licence en Économie et Gestion des Entreprises à l'université de Rabat.

Animée par le désir d'élargir ses horizons culturels, Chaimaa, depuis son plus jeune âge surnommée «la rebelle» au sein de sa famille en raison de son insatiable soif de découverte, décide de quitter sa zone de confort. Soutenue par ses chers parents et

son cercle d'amis ayant déjà entrepris une telle aventure, elle choisit de rejoindre la France. Ce périple, démarré le 17 août 2017, se révèle être un véritable parcours du combattant. Après près d'un an de démarches administratives complexes, incluant des entretiens de motivation, la présentation de preuves financières, et une procédure administrative ardue, elle obtient finalement son visa. Elle entreprend alors un Master de niveau bac+5 en management social et RH, puis effectue un stage en recrutement chez Randstad, suivi d'une alternance chez le promoteur immobilier PICHET.

C'est lors d'un forum de l'APEC sur Bordeaux, en novembre 2019, qu'elle rencontre Gérard Bourgès qui la teste «tout de go» sur ses aptitudes en anglais.



« LOIN D'ÊTRE UNE SCIENCE EXACTE, IL FAUT ICI BEAUCOUP D'AUDACE, D'AGILITÉ, DE RIGUEUR ET SURTOUT TENIR LE CAP : LE CAP DE NOTRE TRAJECTOIRE HUMAINE ET DE NOS AMBITIONS DE CROISSANCE »

Légèrement décontenancée, mais pas déstabilisée, sa candidature marque. Son profil correspond en de nombreux points à la culture d'entreprise LIM Group : une double culture, beaucoup d'audace, la passion de l'humain, l'obstination, la confiance. Entre autres choses.

C'est en changeant de statut, d'étudiante à salariée, qu'elle se trouve à nouveau confrontée à l'administration française et doit réitérer la démonstration de sa motivation et de sa «différence» vs un candidat français dont les compétences correspondraient à l'offre d'emploi à laquelle elle postule.

Chaimaa n'en démord pas : ce profil polyvalent, trilingue (arabe, français, anglais), à l'aisance relationnelle naturelle et qui a par ailleurs pratiqué l'équitation pendant cinq ans sera le trait d'union parfait entre les différents ateliers de production et les services supports du groupe : ce poste de Chargée RH et Recrutement Europe est fait pour elle.

Alors toujours en période d'essai, le Covid confine tout le pays. Elle se retrouve littéralement toute seule. Les premières semaines, marquées par la fermeture des frontières et l'arrêt des activités, ne sont pas sans inquiétudes. Cependant, Chaimaa mesure pleinement les opportunités et sacrifices liés à son projet de vivre à l'étranger.

Quatre ans plus tard chez LIM Group, Chaimaa témoigne d'une belle évolution, coordonnant désormais l'ensemble du recrutement en Europe ainsi que la gestion RH des entités FREDERIC BUTET, ARIONE0 et LIM Deutschland.

Elle tient d'ailleurs à remercier ses deux «mentors» comme elle aime les appeler, Karine et Gérard, qui ont rendu son parcours possible. Plus largement, l'équipe des Ressources Humaines est une équipe dynamique et pleine d'énergie où chacun tient son rôle. « Loin d'être une science exacte, il faut ici beaucoup d'audace, d'agilité, de rigueur et surtout tenir le cap [rappelle Chaimaa] : le cap de notre trajectoire humaine et de nos ambitions de croissance ».

En novembre 2022, après un an de démarches administratives et cinq années de résidence en France, Chaimaa obtient enfin sa naturalisation française. Elle rappelle avec joie l'art de «vivre à la française», symbolisé par le plaisir de savourer un café avec un croissant au beurre en terrasse, de profiter d'un weekend ensoleillé sur les quais de Bordeaux, de faire son marché le dimanche, et de se sentir libre. L'anecdote veut que son aventure lui soit peut-être prédestinée, puisque Chaimaa est née un 14 juillet, jour de la fête nationale en France. Tout un symbole ! —

SANDRA GARBE

Key Account Manager
Audevard Allemagne

Originnaire du nord de l'Allemagne, Sandra a grandi au sein d'une famille d'agriculteurs. Après avoir obtenu un double diplôme en chimie puis en marketing, elle saisit l'opportunité de travailler à l'étranger sur divers projets pharmaceutiques qui lui permettent d'acquérir une expérience précieuse en vente et en marketing. De retour en Allemagne, elle occupe des postes de gestion des comptes clés pour plusieurs entreprises pharmaceutiques, tant dans le domaine humain qu'équin.

Chez Sandra, tout vibre cheval.

Son engagement sans faille pour le monde équin l'anime au quotidien et faire rimer passion avec profession était un objectif. Chaque jour, elle se lève avec la motivation de contribuer à améliorer la santé et le bien-être des chevaux et de leurs propriétaires. Sa passion pour les animaux, en particulier les chevaux, remonte à son enfance. Son premier poney, nommé Peter, lui est offert par ses parents à l'âge de 6 ans. « *Les chevaux ont toujours joué un rôle essentiel dans ma vie, m'enseignant la responsabi-*

lité, la discipline et la patience ». Elle est aujourd'hui extrêmement reconnaissante envers sa famille qui l'a toujours soutenue dans ses choix équestres, du plus jeune âge à ses années de compétition ; à concourir dans les épreuves de jumping puis de dressage à haut niveau. C'est durant ces années qu'elle rencontrera nombres de cavaliers internationaux, certains étant depuis devenus ses amis.

Aujourd'hui, au sein d'Audevard, elle représente la société et ses valeurs sur le marché vétérinaire allemand en tant que Key

« **LES CHEVAUX ONT TOUJOURS JOUÉ UN RÔLE ESSENTIEL DANS MA VIE, M'ENSEIGNANT LA RESPONSABILITÉ, LA DISCIPLINE ET LA PATIENCE** »



Account Manager (traduisez : Responsable Comptes Clefs). Son quotidien consiste à promouvoir auprès des plus grandes cliniques allemandes et des groupes de cliniques les médicaments Audevard ainsi que la gamme de nutritionnels.

Les dernières années ont vu apparaître de profondes transformations du marché vétérinaire en Allemagne avec le développement de chaînes de cliniques qui obligent à négocier centralement le référencement des produits pour ensuite communiquer et former au niveau de chaque clinique. L'Allemagne est le berceau de la plus grande chaîne de cliniques équines européennes avec près de trente cliniques en Allemagne et près de quarante dans les autres pays Européens. Ce qui n'a pas changé par contre sur le marché allemand est le souhait des cliniques à travailler en direct avec les laboratoires et non via des centrales d'approvisionnement vétérinaires comme dans tous les autres pays européens. Cela rend les relations commerciales très dynamiques.

Sandra est très ambitieuse pour 2024, elle va continuer à s'appuyer sur le succès d'Equioxx, le nouvel anti-inflammatoire d'Audevard pour placer les autres produits de la gamme et faire grandir l'image de marque du laboratoire, encore peu connu en Allemagne. Elle sera aidée en cela par l'arrivée d'une nouvelle commerciale dans son équipe alors que, jusqu'ici, elle était seule sur le terrain. De belles perspectives donc !

Santé et bien-être animal étant intimement liés, Sandra précise que la question est au cœur des préoccupations sociales en Allemagne, notamment grâce à la Fédération Equestre Allemande qui joue un rôle essentiel en promouvant et en soutenant les pratiques éthiques. Et Sandra de rajouter : « *C'est une chance de faire partie d'un groupe, qui de par ses synergies, promeut la pratique d'une équitation responsable à travers l'ensemble de ses marques et produits* », un parti-pris qu'elle défend au quotidien avec passion et conviction. —

VÉRONIQUE RODRIGUES

Contrôleuse qualité
Butet

TRÈS À CHEVAL SUR LA QUALITÉ DES SELLES BUTET !

Véronique est originaire de Saumur, c'est ici qu'elle vit et travaille. Elle commence sa jeune carrière par un apprentissage dans la vente, puis travaillera trois ans pour une usine de produits chimiques à Fontevraud, notamment à l'origine du moulage des panneaux chez Butet. Faute d'activité, l'usine fermera quelques temps plus tard. C'est alors que ses anciens patrons l'encouragent à se présenter à l'Atelier Butet, dont ils ont entendu dire qu'il recrutait du personnel. C'est ainsi qu'un jour d'avril 1993, Véronique est entretenue par Frédéric Butet lors d'une ultime livraison de panneaux. Un entretien qui durera quatre heures tant l'ancien artisan, généreux et passionné, tenait à tout lui expliquer. Elle commencera la semaine suivante... et ça fait 30 ans que ça dure !

Véronique fait partie aujourd'hui des « anciens », ceux qui sont passés par toutes les étapes, tous les métiers pour en comprendre tous les rouages. Après être passée par la réception des selles, les expéditions, le huilage, le SAV (de l'expertise à la relation client), ou encore à la gestion du stock



« L'ÉQUIPE DE SAUMUR EST TRÈS SOUDÉE, ON EST UNE PETITE FAMILLE, TOUT LE MONDE EST IMPLIQUÉ ET CONCERNÉ »



pour fournir l'atelier, elle a toujours été l'interface clef à la jonction des métiers.

Mr Butet l'appelait : « la douanière de la sellerie Butet ».

Véronique est aujourd'hui Responsable Qualité. C'est par elle que passent toutes les pièces, en amont et en aval de la production : les panneaux après couture, le cuir après la coupe, les quartiers après couture, le marquage des selles, jusqu'au contrôle final après assemblage de la selle finie, prête à être expédiée. Tout ce qu'elle contrôle est méticuleusement gardé en archive grâce au développement de moyens informatiques qui a permis de faire évoluer son métier. Selle après selle, les étapes qualité sont validées et les éventuelles non conformités sont documentées, photos à l'appui, pour nourrir les indicateurs hebdomadaires que chaque pôle (préparation, couture, montage, arçonnerie) étudie dans une logique d'amélioration continue. Véronique porte ensuite la responsabilité de la remontée d'information auprès de chacun, et elle le fait avec beaucoup de bienveillance, car rappelle-t-

elle « l'erreur est humaine », et chacun mesure, à la fois le prix des matières premières utilisées, et l'importance de la qualité qui fait la notoriété de la marque Butet.

Depuis un an et demi à ce poste, Véronique a progressivement gagné confiance en elle, notamment grâce à l'appui de Clément qui a renforcé toute sa légitimité dans sa prise de décision. Travail d'attention, de précision, de minutie, mais aussi de pédagogie et de transmission, tout se joue dans la collaboration : « *L'équipe de Saumur est très soudée, on est une petite famille, tout le monde est impliqué et concerné* ». C'est certainement ce petit supplément d'âme qui contribue à l'exception des selles Butet, de haute qualité, fabriquées sur mesure et conservées dans l'esprit de Saumur. —

Les portes du cuir #PRO

La F.E.C.N.A (Filière Excellence Cuir en Nouvelle-Aquitaine)

Nos partenariats scientifiques

P 121

P 123

P 124

LES PORTES DU CUIR #PRO

Le jeudi 30 novembre 2023, la manifestation des « Portes du Cuir #PRO » a pris place à «l'Isle d'Espagnac», à proximité d'Angoulême. Au cours de cette édition, des tables rondes ont été organisées, abordant avec finesse les enjeux liés à la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE), notamment les évolutions des attentes en milieu professionnel.



Les nouvelles aspirations des travailleurs se concentrent principalement sur des aspects tels que la rémunération, la flexibilité du travail, le cadre professionnel, l'équilibre

entre vie professionnelle et personnelle, le sens de l'action, la culture d'entreprise, entre autres. Ces enjeux semblent plus « simples » à adresser au sein de structures de petite taille. Dans ce contexte, il apparaît peut-être opportun de réfléchir à la possibilité de créer ou de recréer des sous-ensembles, notamment pour les grandes entreprises, afin de favoriser une prise en compte plus poussée des besoins individuels. Ces enjeux s'avèrent cruciaux pour le recrutement et la fidélisation des collaborateurs, mettant en lumière le rôle essentiel des structures publiques, en particulier celles de la région, pour encourager des dynamiques vertueuses.

Un aspect moins souvent évoqué, mais ô combien crucial, concerne l'isolement du chef d'entreprise manager en période de crise, qu'elle soit économique ou non. La gestion de ces moments sensibles, allant de la prévention à la gestion de crise ouverte, a été soulevée comme étant un sujet délicat. L'idée pourrait-être d'envisager l'intégration de ce risque dans les Documents Uniques d'Eva-

luation des Risques (DUER) des entreprises, complétée par l'action de structures spécialisées comme l'APESA (Aide Psychologique aux Entrepreneurs en Souffrance Aigüe).

La clôture de cette journée d'échanges a été marquée par les réflexions éclairantes de Laurent Duray. Celui-ci a souligné que la RSE devrait idéalement atteindre un degré d'intégration si profond dans la stratégie des entreprises qu'elle en disparaîtrait en tant que concept distinct. Ce serait le signe tangible de son incarnation effective, avec l'engagement de tous les collaborateurs et de l'ensemble de l'entreprise sur les thématiques qui la sous-tendent.

L'enjeu majeur de demain réside sans doute aussi dans la transformation de nos modèles d'affaires, partant du postulat que sans une planète préservée, aucune entreprise ne perdurera. La question cruciale qui se pose alors est la suivante : comment modifier nos comportements, nos paradigmes individuels, notre compréhension des enjeux et de nos priorités, et comment influencer l'ensemble de la chaîne de valeurs (collaborateurs, clients, fournisseurs) ? —



LA F.E.C.N.A

(FILIÈRE EXCELLENCE CUIR NOUVELLE-AQUITAINE)

LIM Group s'engage aux côtés de la région Nouvelle-Aquitaine pour fédérer les acteurs de la filière cuir afin de préserver le bien-être des animaux bovins et améliorer le niveau de vie de ses éleveurs.

La Filière Excellence Cuir Nouvelle-Aquitaine (sous l'acronyme plus connu de F.E.C.N.A.) voit le jour en 2020, avec pour volonté d'asseoir les bases techniques et économiques d'une filière d'excellence viande, cuir et territoire. Elle permet d'accompagner et d'appuyer techniquement les éleveurs, de valoriser les produits régionaux de la filière viande tout en recyclant un maximum de matière première pour limiter les pertes, mais aussi de maintenir et de dynamiser l'emploi.

Pour cela, la FECNA repose sur 4 piliers :

- Un partenariat unique regroupant les acteurs des filières viande et cuir
- La mise en place de la traçabilité individuelle des peaux avec la création d'un système d'information pour disposer d'un retour qualité jusqu'à l'éleveur
- La réalisation de protocoles techniques et sanitaires dans les élevages
- Des formations dispensées aux techniciens des organismes de production et des abattoirs

Pour financer un tel projet, **un partenariat unique en son genre a été tissé entre structures publiques et privées, associant**

éleveurs, organisations de producteurs, abatteurs mais aussi tanneurs et manufacturiers.

Avec dix millions d'euros de financement en quatre ans, comprenant les investissements en élevage (dont 3,4 millions de la Région Nouvelle-Aquitaine), le projet F.E.C.N.A. espère convaincre le plus possible d'éleveurs de veau sous la mère, aujourd'hui recensés au nombre de 260 sur 5 départements.

Le but à long terme est d'assurer une meilleure répartition des revenus du cuir à l'ensemble des acteurs. « L'objectif est que les éleveurs ne considèrent plus la peau comme un 'déchet', mais au contraire comme une matière première qui peut aussi leur bénéficier », avance Laurent Duray, Président LIM Group et Président Réso' Cuir.

La Tannerie de Chamont est un des acteurs clefs de ce projet innovant et vertueux pour la filière cuir et son écosystème. Sur l'exercice écoulé, ce ne sont pas moins de 886 peaux qui ont été approvisionnées par l'intermédiaire de ces éleveurs engagés vers une démarche de progrès et d'excellence. —

ANIMÉS DEPUIS TOUJOURS PAR LA CONVICTON QUE LA SCIENCE NOUS AMÈNERA À MIEUX CONNAÎTRE LE CHEVAL, NOUS DÉVELOPPONS CHAQUE JOUR, EN PARTENARIAT AVEC NOTRE ÉCOSYSTÈME, LES PRODUITS DE DEMAIN LES PLUS INNOVANTS.

Des projets de recherche : audace et vision à long terme.

Dès 2011, LIM Group se penche sur la question des effets de la pratique de l'équitation, basés sur une meilleure connaissance du cheval et du cavalier. **L'École Nationale Vétérinaire d'Alfort (EnVA)** et son **Centre d'Imagerie et de Recherche sur les Affections Locomotrices Equines (CIRALE)** – basé en Normandie – sont alors les premiers partenaires scientifiques desquels le groupe se rapproche.

Objectif : participer au travers de projets de recherche au développement d'une équitation responsable. De cette collaboration fructueuse naîtra le premier laboratoire commun public-privé de la filière équine : **le LIM VetLab.**

Soutenu par **l'Agence Nationale de la Recherche** (ANR-16-LCV2-0002), le projet – encadré par un accord-cadre qui a duré 4 ans au total – permet alors de travailler sur l'équitation connectée pour mieux comprendre son cheval, mieux l'entraîner et le soigner afin d'assurer son intégrité et ses performances. La selle iJUMP® ou encore la sangle iPULSE® by Arioneo en sont directement issus.

Autour de ce projet scientifique, des partenariats universitaires ont vu le jour. Ainsi, nous co-encadrons des projets de thèse avec différentes universités en France et dans le monde.


Université Lyon 1 – LBMC :
Développement de capteurs et d'algorithmes.


Université de Technologie de Compiègne UTC – BMBI :
Analyse de la nage du cheval


Université de Montréal :
Fouille de données


Ecole Nationale de la Statistique et Analyse de l'Information – ENSAI :
Détection automatique des arythmies


Université de Reims – PSMS :
Développement d'outils pour quantifier le fitting

MERCI À NOS PARTENAIRES ET FINANCEURS



C'est depuis autour du projet CAPT-ESE (ANR-20-CE19-0016) que nos équipes collaborent avec l'École Vétérinaire de Maisons-Alfort et certaines de ces universités (Lyon 1, UTC, Montréal). L'ambition porte sur le développement de capteurs embarqués spécifiques pour l'athlète équin et son cavalier. Ces outils auront vocation à être une aide à la gestion de l'entraînement dans le cadre de la prévention, du diagnostic précoce et du traitement des affections locomotrices du cheval. Les outils et méthodes développés sont appliqués en milieu aquatique au centre Kinesia du CIRALE, par ailleurs mondialement reconnu. Ils présentent un intérêt majeur pour l'athlète équin, que ce soit dans le travail en milieu aquatique pour la rééducation fonctionnelle ou encore pour la gestion des lésions par l'adaptation de l'activité sportive du cheval et du cavalier.

Cette collaboration de grande ampleur met en commun des moyens humains, financiers et matériels. Les infrastructures, dotées d'équipements de pointe et mises à disposition par le CIRALE, permettent à nos équipes de réaliser des tests et de travailler dans les meilleures conditions. En outre, forts des partenariats que nous développons depuis de nombreuses années avec des universités scientifiques partenaires, nous accueillons chaque année des étudiants chercheurs en thèse pour travailler sur ces enjeux d'avenir.

LIM GROUP, par sa recherche et son innovation, contribue à l'apport de solutions concrètes pour les acteurs de la filière.

Au quotidien, nos équipes contribuent au développement et à la commercialisation de solutions concrètes pour les différents acteurs de la filière. Qu'il s'agisse de nos cavaliers bien-sûr, avec qui nous échangeons au quotidien et qui participent activement à l'amélioration de nos produits, mais aussi des vétérinaires, avec qui nous avançons main dans la main pour proposer de nouveaux outils d'aide au diagnostic.

Récemment, à travers le partenariat que nous avons scellé avec le stud-book Selle Français et l'IFCE, nous utilisons notre technologie iJUMP® et iPULSE® que l'on compare aux résultats des juges humains pour essayer d'apporter un regard complémentaire et objectif pour aider les éleveurs dans la prédiction des jeunes chevaux et dans la compréhension des effets du cavalier sur le dos du cheval. —

Les étapes du cycle de vie d'une selle d'équitation P 127

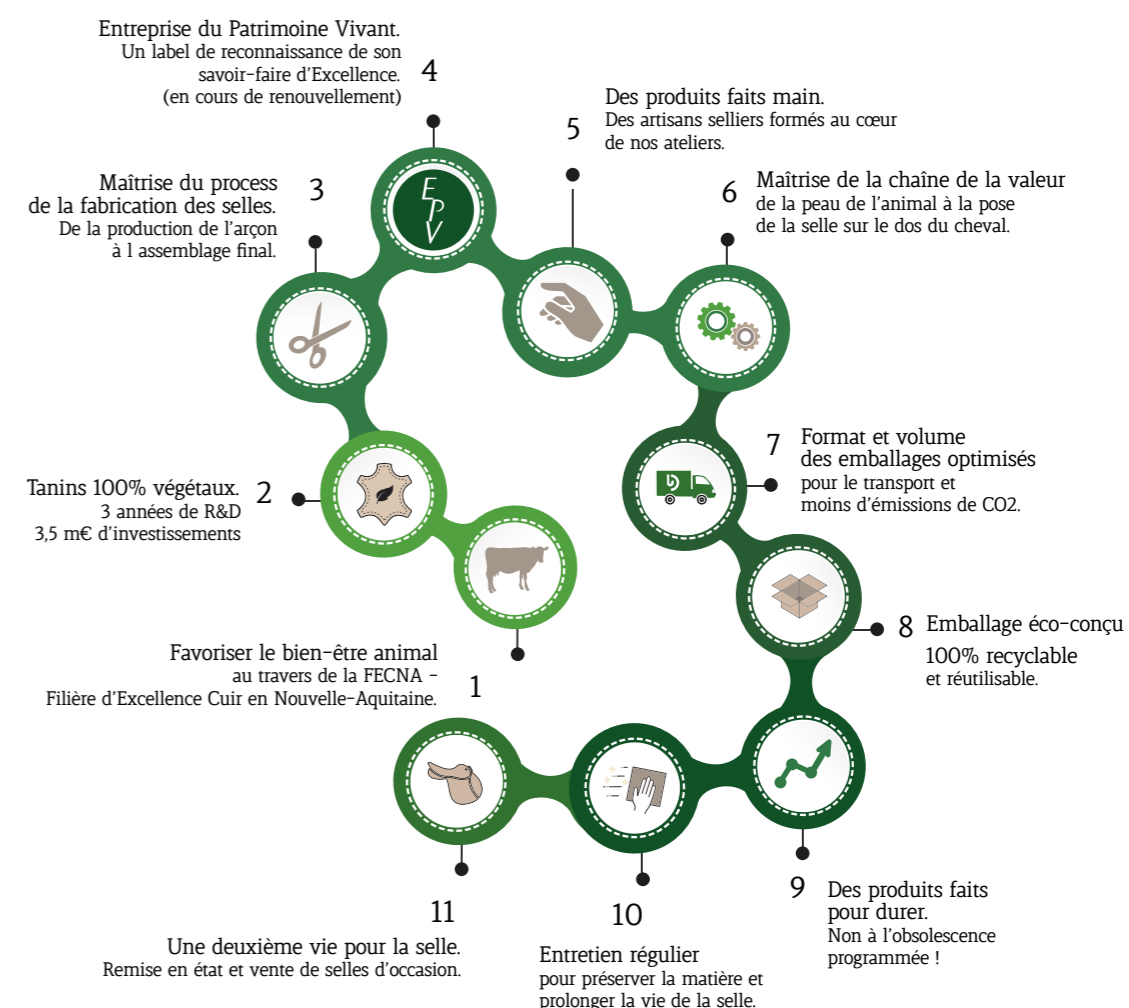
Des selles en cuir au tannage végétal P 128

Les challenges de la mobilité P 130

La loi AGEC P 132

TOMORROW IS NOW* WE ♥ RIDING

MATIÈRES PREMIÈRES, FABRICATION, TRANSPORT, DISTRIBUTION, UTILISATION, FIN DE VIE : **À CHAQUE ÉTAPE DE LA VIE DE SES SELLES**, LA DIVISION RIDING DU GROUPE LIM S'ENGAGE DU CÔTÉ ENVIRONNEMENTAL COMME DU CÔTÉ SOCIÉTAL.



*La démarche développement durable de la division Riding LIM Group

VOLET ENVIRONNEMENTAL

DES SELLES EN CUIR AU TANNAGE VÉGÉTAL.

Véritable défi technologique, les selles fabriquées intégralement en cuir, au tannage pur végétal, ont révolutionné l'univers de la sellerie.



Ce procédé récent, obtenu grâce à l'utilisation de tanins végétaux biodégradables comme le quebracho, le mimosa et le châtaignier, fait de ce cuir l'un des plus respectueux de l'environnement.

L'alliance d'un tannage naturel et d'un travail mécanique du cuir rend ce dernier plus résistant et répond aux exigences sportives du produit et à une utilisation intense. La protection UV est également deux fois supérieure à celle d'un cuir chromé.

Connue traditionnellement pour sa fermeté, cette recette innovante apporte dorénavant la souplesse et la nervosité qui font la réputation des selles du groupe LIM.

Ainsi conçues, les selles en cuir au tannage végétal disposent d'un nouveau cachet plus naturel, le cuir se patinant et s'embellissant au fil du temps.

Le façonnage maîtrisé du cuir et de la technique de montage procurent au cavalier un confort inégalé. Sans danger pour la santé de son utilisateur et du cheval, le cuir tanné végétal est garanti sans allergènes. —

À retenir

- Un cuir doublement durable
- Rupture technologique par l'abandon du chrome
- Utilisation de tanins végétaux dont le quebracho, le mimosa et le châtaignier
- Résistance inégalée du cuir lors d'utilisation extrême et intense
- Embellissement et patine du cuir dans le temps
- Résistance aux UV deux fois supérieure à un cuir chromé

Performance et esthétique

- Recette innovante apportant souplesse et nervosité au cuir
- Nouveau cachet plus naturel
- Façonnage du cuir et technique de montage au service du confort et du cavalier
- Non allergisant : innocuité totale pour le cavalier et son cheval

À savoir

- Les cuirs dits « végétaux » sont habituellement des cuirs fermes et durs, utilisés notamment pour le quartier
- Les cuirs dits « chromés » sont des cuirs souples et élastiques, utilisés pour le siège et les avances de selle
- Le chrome est un métal lourd, nocif pour l'environnement, difficile à traiter, qui met des dizaines d'années à se dégrader et peut provoquer des allergies de contact



LES CHALLENGES DE LA MOBILITÉ

Cette année encore, nos équipes n'ont pas hésité à relever des défis ! Que ce soit **le semi-marathon de Saumur**, **le tournoi de rugby à 7**, **les challenges de l'Audace** ou encore ici **le Challenge de la Mobilité** en Nouvelle-Aquitaine, toutes les causes sont bonnes pour se rassembler, se dépasser, se challenger et surtout jouer le jeu ! Car comme le rappelle une célèbre devise, de circonstances en ces temps olympiques, « **l'important c'est de participer !** ».

Ici l'équipe candidate du Bouscat qui, pendant une semaine, a utilisé des moyens de transport plus slow pour venir au travail, en transport en commun, en covoiturage électrique, à vélo ou encore en trottinette ! Notons aussi la très belle performance de l'équipe de Bidart, qui pour sa première participation, termine 3ème de sa catégorie (20-99 salariés) sur le territoire du Pays Basque.

Merci également à tous les participants des sites de Saumur, Nontron et Saint-Estèphe !

Serez-vous prêt à relever les olympiades 2024 ?

LA LOI AGEC



La fin des tickets de caisse automatique en magasin est probablement la mesure la plus emblématique de la loi AGECE de 2020. Cette réglementation française entend accélérer le changement de modèle de production et de consommation afin de limiter les déchets et préserver les ressources naturelles, la biodiversité et le climat.



UN CERTAIN NOMBRE DE SES MESURES ONT PERMIS À LIM DE CONTINUER À AVANCER CES DERNIERS MOIS SUR CE SUJET À L'INSTAR DE :

L'ÉCO-CONTRIBUTION SUR LES ARTICLES DE SELLERIE

Depuis 2022, les Articles de Sports et de Loisirs (ASL) vendus en France sont soumis à une éco-contribution c'est-à-dire une contribution reversée à l'éco-organisme Ecologic qui est chargé de financer la gestion de la fin de vie des produits et de ses constituants (notamment par la mise en place de bennes spécifiques en déchetterie, le développement d'études de recyclabilité...).



MISE EN PLACE DE COMPOST SUR NOS SITES

Depuis le 1er janvier 2023, l'ensemble des professionnels devront valoriser leurs biodéchets comme les déchets alimentaires. LIM a largement anticipé cette nouvelle obligation puisque depuis plusieurs mois, des composts ont été mis en place sur les sites et nos collaborateurs sont largement encouragés à y jeter leurs déchets alimentaires plutôt que de les jeter dans la poubelle du tout-venant.



L'INFO TRI SUR LES ÉTIQUETTES DE NOS PRODUITS DEVIENT OBLIGATOIRE

Comme vous avez pu le voir sur de très nombreux produits, l'info tri présente sur les emballages ou étiquettes de produits destiné au consommateur final est une signalétique qui permet à chacun de mieux trier ses produits au quotidien.

L'info tri spécifique pour les Articles de Sport et de Loisirs a été développé par les professionnels et l'Administration et figure désormais sur les étiquettes des produits de sellerie.



BONUS RÉPARATION : LIM GROUP, 1ÈRE ENTREPRISE DE SELLERIE LABELLISÉE QUALI RÉPAR

Une partie des éco-contributions collectées par Ecologic - l'éco-organisme pour la filière des Articles de Sport et de Loisirs (ASL) - est destinée à financer le bonus réparation.

Le bonus réparation permet à nos clients cavaliers de bénéficier d'une réduction forfaitaire de prix lors de la réparation de leur selle dans nos ateliers de SAV en France. L'objectif de ce bonus est de simplifier la réparation et d'encourager les consommateurs à réparer leurs produits pour allonger leur durée de vie et prolonger leur usage.

A partir du 1er janvier 2024, nos marques BUTET, CWD et DEVOUCOUX pourront faire bénéficier leurs clients de ce bonus réparation. Et nous sommes particulièrement fiers d'être la 1ère entreprise de la filière à être labellisée Quali Répar !





DIRECTION ÉDITORIALE

Laurent Duray

DIRECTION PROJET

Émilie Jeanjean

CONCEPTION GRAPHIQUE & RÉDACTIONNELLE

Émilie Jeanjean

Sophie Jamet

CONTRIBUTIONS

Karine Auzimour

Zachary Bazin

Chaimaa Benbrahim

Alexandra Bordonado

Gérard Bourgès

Pierre Carret

Vincent Chassaing

Laure Chauveau

Lou Marie Conseil

Elsa Crépin

Mathilde de Brou de Laurière

Delphine de Courson

Charlotte de Soultrait

Hélène Dodin

Louise Dugardin

Nina Ferouelle

Peggy Frédéric

Sandra Garbe

Estelle Gaudillère

Matthieu Goosens

Cath Gordon

Mélodie Lacombe

Thomas Lagrave

Jacotte Libeau

Dylan Marchand

Pauline Martin

Magali Maurizot Kur

Erwan Mellerio

Elise Milicevic

Armelle Rinuccini

Véronique Rodrigues

Marie Sapone

Marek Sus

Elodie Templier

Lison Veschambre

Marina Wissink

CRÉDITS PHOTOS

Guillaume Anjoran

Henri Coutant

Niklas Hjelm

Philippe Labeguerie

Franck Renoir

Jessica Rodrigues

Nicole Schultz

Capital Magazine

Leather Fashion Design (LFD)



**RAPPORT DU
COMITÉ DE MISSION
LIM GROUP**



ÉDITO

P 140

01 P 143

Notre raison d'être, nos engagements : notre mission

02 P 148

Le Comité de Mission

03 P 154

La revue d'avancement des objectifs statutaires de LIM Group

04 P 164

Conclusion du Comité de Mission : résultats et perspectives



ÉDITO

2023, la montée en puissance de notre Mission dans la gouvernance de LIM Group

Le premier rapport du Comité de Mission de LIM Group, publié en février 2023, vous avait permis d'apprécier comment l'acquisition de la qualité de Société à Mission, effective en septembre 2021, avait offert à notre groupe une opportunité pour renforcer l'alignement entre ses statuts juridiques, ses engagements et valeurs historiques, et sa réalité opérationnelle.

Nous avons alors insisté sur le fait que la qualité de Société à Mission, telle que nous l'avons conçue dès l'origine du projet, était non seulement affirmative, dans l'expression d'une puissante raison d'être et des engagements sociaux et environnementaux qui lui sont associés, mais plus encore transformative, dans sa capacité à mobiliser notre management, nos équipes, nos partenaires extérieurs, et contribuer à l'enrichissement de notre gouvernance.

Vous aviez également pris connaissance de la philosophie de travail prônée par les membres de notre Comité de Mission, officiellement installé en avril 2022, pour être en mesure d'assumer au mieux les responsabilités de contrôle, de dialogue, et de conseil qui sont les siennes, et faire en sorte que la vision et le cadre d'actions portés par la Mission constituent une boussole permanente pour toutes les instances de pilotage du groupe.

Vous aviez enfin constaté que notre feuille de route avait commencé à être déclinée en bon ordre, et conformément aux objectifs annoncés, comme en attestaient les conclusions positives du premier audit de vérification conduit par l'Organisme Tiers Indépendant en charge du suivi de la bonne exécution de notre Mission.

Les fondations de la Mission ayant ainsi été posées, l'exercice écoulé aura été consacré à l'enracinement de celle-ci aux différents échelons de la gouvernance du groupe, du Comité Exécutif à nos équipes sur le terrain.

Il importe de souligner que ce travail en profondeur a été réalisé en parallèle de l'intense mobilisation de toutes les forces vives de l'entreprise pour que nous soyons en capacité de délivrer de très solides résultats commerciaux sur l'exercice en dépit d'un environnement économique fortement dégradé.

Le déploiement de la Mission n'a pas été limité ou retardé par cette conjoncture plus contraignante qu'anticipé.

Parmi les actions les plus notables ayant contribué à consolider l'ancrage de la Mission dans le pilotage du groupe, et que le Comité de Mission a étudiées et validées, nous pouvons relever :

- La réévaluation des actions-cibles censées objectiver nos objectifs sociaux et environnementaux statutaires. Leur nombre a ainsi été légèrement réduit afin, d'une part, de ne retenir que les plus stratégiques pour l'affirmation de notre raison d'être et de l'attendu contributif de notre Mission, d'autre part, pour optimiser l'engagement des moyens de conception, d'animation, de contrôle, et de communication qui seront nécessaires pour les mener au mieux à bon terme ;

- Dans le même souci de gagner en clarté d'impact de la Mission, l'articulation entre la Mission et la stratégie RSE du groupe, deux approches transverses qui se complètent tout en étant néanmoins distinctes, a été affinée par un meilleur positionnement des objectifs et des indicateurs de performance respectivement associés à chacune d'entre elles ;

→ - L'intégration des objectifs sociaux et environnementaux relatifs à la Mission de LIM Group a été initiée dans la définition des objectifs annuels des managers et de leurs équipes ;

- De nombreuses réunions d'information internes ont été organisées afin de diffuser l'esprit et la lettre de notre Mission dans chacune des structures juridiques de LIM Group, en France et à l'international, y compris au sein des acquisitions les plus récentes du groupe ;

- Le premier travail de fond du groupe pour mesurer ses émissions de gaz à effet de serre a été lancé, afin de programmer dès l'exercice 2024 une trajectoire de progrès pluriannuelle sur les scopes 1, 2 et 3 ;

- Un groupe de travail, associant le Comité de Mission, a été installé pour préparer LIM Group à satisfaire, à compter de 2025, la directive européenne CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive), en réfléchissant notamment à la meilleure application pour notre groupe de son concept central de double matérialité ;

- Une première organisation en interne de Challenges de l'Audace a suscité la présentation de treize projets imaginés par divers collectifs de travail, destinés à illustrer de manière très concrète notre raison d'être et ses possibles déclinaisons opérationnelles. Cette logique de co-construction de solutions continuera d'être encouragée dans la conception et l'animation du programme d'actions concourant au déploiement de notre Mission ;

- La Business-Unit « Science & Santé » qui rassemble nos solutions innovantes d'aide au diagnostic, de soin et de santé à destination des professionnels et des particuliers en lien avec leurs vétérinaires pour mieux comprendre, préserver et améliorer la santé des équidés, a poursuivi sa croissance en 2023 et représente désormais un pilier déterminant de notre modèle d'affaires ; le développement de cette branche d'activité est évidemment emblématique de l'affirmation de notre raison d'être.

Chacun de ces chantiers a été conduit en étroite concertation avec le Comité de Mission, dont je remercie chaleureusement tous ses membres pour leurs avis et propositions.

Mes remerciements vont aussi au management et aux équipes de LIM Group qui ont commencé à s'approprier au quotidien les objectifs sociaux et environnementaux de notre Mission, alors qu'il leur était demandé de rester fortement impliqués sur les enjeux opérationnels de l'exercice, ce qui a permis à notre groupe de renforcer son leadership mondial dans un contexte économique difficile.

Conformément aux dispositions légales régissant les modalités de vérifications de l'Organisme Tiers Indépendant, qui assure le suivi des objectifs sociaux et environnementaux de LIM Group, ceux-ci n'ont pas à faire l'objet d'un audit officiel sur cet exercice.

Néanmoins, la Direction Générale du groupe et le Comité de Mission ont souhaité qu'une évaluation, établie autant que possible avec le même degré d'exigence, soit faite sur l'état de réalisation à date des objectifs que s'est fixé LIM Group dans le cadre de sa Mission.

Ces résultats vous sont présentés dans le présent rapport du Comité de Mission.

Ils indiquent que nos engagements continuent d'être tenus.

Ils nous permettent de réaffirmer avec force et confiance que notre raison d'être, qui inspire notre Mission, et fonde l'utilité sociale de notre entreprise, fait plus que jamais sens pour notre action collective, et irrigue chaque jour davantage notre stratégie de développement.

Le Comité de Mission continuera de s'assurer de la poursuite de cette dynamique vertueuse.

Je vous souhaite une bonne lecture de ce second rapport du Comité de Mission qui, je l'espère, vous apportera toute l'information nécessaire.

Laurent Duray,
Président LIM Group



01 NOTRE RAISON D'ÊTRE, NOS ENGAGEMENTS : NOTRE MISSION



Ensemble, inventons tous les jours
l'équitation responsable.

Depuis septembre 2021, LIM Group est devenu Société à Mission, au sens de la loi PACTE, et a inscrit dans ses statuts la raison d'être suivante :

Une raison d'être qui nous caractérise et nous inspire

Cette raison d'être est au cœur du modèle d'affaires du groupe :

- Elle exprime notre singularité, notre identité, et notre vocation ;
- Elle révèle le pourquoi nous sommes ensemble autour du même projet, au-delà de ce que nous faisons concrètement ;
- Elle illustre à quels enjeux sociétaux fondamentaux notre groupe entend apporter des réponses. Elle est donc révélatrice de l'utilité sociétale de LIM Group ;
- Elle sous-tend l'action au quotidien de chacun de nos collaborateurs et collectifs de travail ;
- Elle mobilise aussi les parties prenantes externes du groupe que nous sensibilisons et associons aux enjeux de l'équitation responsable.

Pour faire vivre pleinement cette raison d'être, LIM Group entend poursuivre un modèle de développement inclusif et durable, autour des objectifs sociaux et environnementaux statutaires suivants :

1. Développer une culture d'entreprise originale, autour de valeurs humaines fortes et partagées.

Tout au long de la forte croissance externe et organique du groupe des années passées, le facteur humain a été déterminant dans les performances de LIM Group.

Par la force de son histoire singulière, de la vision de ses dirigeants, de ses valeurs, de la richesse de ses métiers, de la passion partagée autour du cheval, LIM Group a fait émerger une culture d'entreprise qui a su dynamiser et fédérer l'engagement de ses équipes.

Par le sens qu'elle donne au projet de l'entreprise, la Mission va apporter de nouvelles opportunités pour renforcer ce qui rend déjà si unique notre aventure collective. La qualité de vie au travail, le développement des compétences, et le soutien des différents leviers de la motivation intrinsèque des collaborateurs, continueront notamment d'être une préoccupation permanente au sein de notre groupe. →



Lim
Horse centric by nature

→ Il en sera de même de l'importance du partage de valeurs communes au sein des collectifs de travail et dans les relations avec nos partenaires extérieurs. Trois valeurs ont ainsi été consacrées pour accompagner le développement de LIM Group : confiance, engagement et audace. A tous les niveaux de la hiérarchie, chaque salarié de LIM Group s'attachera à les incarner au quotidien, dans ses actions, son comportement, et ses interactions avec les parties prenantes externes de l'entreprise.

A LIM Group, le plaisir de travailler ensemble et la mobilisation des qualités de chacun continueront d'être au cœur du projet de développement que nous serons tous, salariés actuels et ceux appelés à nous rejoindre prochainement, fiers de porter.

2. Œuvrer au respect de l'environnement dans la conception, la production et la commercialisation de ses produits.

Toutes les études scientifiques soulignent désormais avec gravité l'impérieuse nécessité pour tous les acteurs économiques d'opter dans les meilleurs délais pour des modes de production et de commercialisation plus vertueux pour le climat, la biodiversité, et la préservation des ressources naturelles. LIM Group s'inscrira évidemment dans cette transition systémique, en évaluant les impacts environnementaux de ses différents process, et en mettant en œuvre toutes les dispositions de nature à les optimiser.

3. Accompagner ses clients dans une relation durable, équitable et respectueuse avec leurs chevaux.

LIM Group s'est dotée d'une raison d'être puissante qui fait le pont entre des convictions anciennes et profondes inscrites dans l'ADN du groupe, et la vision que LIM Group porte aujourd'hui sur ce qu'elle veut être fondamentalement dans l'avenir. Cette cause magnifique d'une équitation durable, équitable, respectueuse à la fois de l'environnement et des chevaux, nous souhaitons ardemment la faire partager au plus grand nombre, et à nos clients actuels et futurs en premier lieu.

4. Mettre la bienveillance animale au cœur du développement de ses produits, en développant notamment les partenariats scientifiques appropriés.

LIM Group souhaite concevoir, produire, et commercialiser des produits permettant au cavalier d'avoir l'interaction la plus bienveillante qui soit avec son cheval, au bénéfice du bien-être et de la sécurité de celui-ci. Nous souhaitons continuer à innover en ce sens, parce que la plus belle conquête de l'homme méritera toujours nos meilleures attentions et réalisations.

5. Être impliqué dans les écosystèmes de l'innovation intervenant dans son activité.

LIM Group a toujours été ouvert sur l'environnement scientifique de ses activités. Des partenariats ont ainsi permis des avancées majeures sur plusieurs de nos produits. L'open innovation continuera d'enrichir la créativité de nos équipes internes. L'innovation est au cœur de notre Mission et celle-ci en élargira même les champs d'expression.

6. Participer au maintien des savoir-faire traditionnels des métiers du cuir et imaginer leur enrichissement par l'innovation.

Certes, les selles et les divers équipements de LIM Group sont le fruit d'une innovation permanente, et le plus souvent visionnaire, qui a permis à notre entreprise de donner le la sur ses marchés. Cette innovation a néanmoins toujours été associée à la préservation et la valorisation de savoir-faire traditionnels, synonymes pour nos différentes marques de qualité, d'élégance et d'excellence. Innovation, beauté du geste, et amour de la matière, resteront plus que jamais indissociables dans le design et la réalisation des produits LIM Group.

Ces six engagements statutaires ancrent la raison d'être dans toutes les activités de notre groupe. —





Bruno Godineau, Laurent Duray, Frank Boehly, Emilie Jeanjean, Gérard Bourgès et Marie-Gabrielle Favé
Laurent Hyver s'associe bien évidemment aux côtés du Comité de Mission. Nous regrettons son absence le jour de cette prise de vue.

LE FONCTIONNEMENT DU COMITÉ DE MISSION

L'Article L. 210-10 du Code du Commerce, qui pose les conditions d'obtention de la qualité de Société à Mission, prévoit « qu'un Comité de Mission, distinct des organes sociaux prévus et devant comporter au moins un salarié, est chargé exclusivement du suivi de la Mission et présente annuellement un rapport joint au rapport de gestion, à l'assemblée chargée de l'approbation des comptes de la société. Ce comité procède à toute vérification qu'il juge opportune et se fait communiquer tout document nécessaire au suivi de l'exécution de la Mission ».

Dans ce cadre, et afin de suivre l'exécution de la Mission de LIM Group, son Comité de Mission, installé en avril 2022, et composé de membres de LIM Group et de personnalités qualifiées extérieures, s'est réuni à six occasions au cours de l'année 2023.

Les réunions sont préparées en amont de manière conjointe par les services de l'entreprise et le Comité de Mission.



02

LE COMITÉ DE MISSION

LE CALENDRIER DES ACTIONS

<p>Organisation des travaux du Comité de Mission sur l'exercice 2023 ;</p> <p>Choix du prestataire destiné à accompagner le groupe pour la réalisation de son premier bilan carbone ;</p> <p>Validation des objectifs sociaux et environnementaux inscrits à l'agenda 2023 de la Mission</p> <p>FÉVRIER 2023</p>	<p>Réflexions autour du principe de double matérialité et des modalités de déploiement de la démarche chez LIM Group ;</p> <p>MAI 2023</p>	<p>Présentation et suivi du plan d'actions OSE 2023 ;</p> <p>JUILLET 2023</p>
<p>AVRIL 2023</p> <p>Premières réflexions autour de la mise en œuvre chez LIM Group de la directive européenne CSRD destinée à encadrer la publication des informations extra-financières des entreprises ;</p> <p>Débat sur la bonne articulation entre la Mission et la stratégie RSE du groupe ; clarification sur leurs objectifs et indicateurs de performance respectifs ;</p>	<p>JUIN 2023</p> <p>Retour d'expérience de 2 agences de conseil sollicitées pour leur expertise sur la méthodologie de réalisation d'une double matérialité ;</p>	<p>NOVEMBRE 2023</p> <p>Point sur l'avancée de la procédure d'évaluation en interne des objectifs sociaux et environnementaux 2023 de la Mission ;</p> <p>Analyse des premiers résultats remontés ;</p> <p>Echanges autour de la structuration du rapport de Mission 2023</p>

LES MEMBRES DU COMITÉ DE MISSION

SES MEMBRES EXTERNES :



Marie-Gabrielle FAVÉ

Consultante en responsabilité sociétale des entreprises et facilitatrice en intelligence collective

Ingénieur agronome et titulaire d'un Master en économie de l'environnement et du développement durable, Marie-Gabrielle accompagne depuis vingt ans les entreprises dans leurs engagements en matière de responsabilité sociétale et de régénération du vivant. En tant qu'exploratrice des modèles d'organisations émergents et facilitatrice en intelligence collective, elle aide les collectifs à co-créeer et mettre en œuvre leurs projets de transformation.

“ Convaincue de la sincérité de l'engagement de LIM Group, je suis fière d'avoir rejoint le Comité de Mission pour contribuer à aider le groupe à répondre à leurs ambitions, tout en incarnant pleinement leur raison d'être et leurs valeurs, et en contribuant à relever les défis sociaux et environnementaux d'aujourd'hui et de demain.



Laurent HYVER

Directeur en charge des missions ESG chez Crédit Mutuel Equity

En parallèle d'une carrière professionnelle dans le monde du capital investissement et de la transmission d'entreprises, des rencontres inspirantes et une longue implication dans le monde associatif ont forgé les convictions personnelles de Laurent et lui ont permis de prendre conscience du rôle essentiel de l'entreprise dans la transformation sociale.

“ J'ai rejoint avec grand plaisir et beaucoup de fierté le Comité de Mission de LIM Group, convaincu par la sincérité de la démarche de ce groupe qui s'intègre parfaitement selon moi dans la continuité d'une histoire riche en valeurs et savoir-faire.

Bruno GODINEAU

Consultant en stratégie RSE et innovation sociale

Bruno a d'abord occupé, pendant près de vingt ans, des postes de direction fonctionnelle et opérationnelle, en France et à l'international, dans un groupe français de haute technologie, puis a travaillé dans l'action publique territoriale, au sein de l'Agence de Développement économique et d'Innovation d'Aquitaine, puis de Nouvelle-Aquitaine, avant de se consacrer à une activité de conseil en RSE et innovation sociale.



“ Dans un contexte de forts enjeux sociaux et environnementaux, je suis convaincu que le modèle de Société à Mission offre aux entreprises un cadre innovant de gouvernance pour répondre à ces défis. En tant que membre du Comité de Mission de LIM Group, je veillerai au bon déploiement de la Mission, en observant tout particulièrement la capacité de celle-ci à fédérer l'engagement du management, des équipes, et des partenaires extérieurs de l'entreprise autour de l'ambitieux projet d'action collective qu'elle porte désormais sur un plan statutaire.

Frank BOEHLY

Président du Conseil National du Cuir

Après une maîtrise en relations publiques, Frank a exercé l'ensemble de sa carrière dans la distribution de chaussures, d'abord comme détaillant, puis comme directeur commercial d'un groupe succursaliste, puis comme président de Salamander France et Belgique. Frank est aujourd'hui président du Conseil National du Cuir, mandat bénévole au service de la filière française du cuir.



“ J'ai rejoint le comité de mission de LIM Group pour participer, au sein d'une structure bienveillante et exigeante, à l'accompagnement du groupe dans son engagement d'entreprise à mission et lui permettre de vivre une aventure collective audacieuse en faisant éclore une culture d'entreprise singulière autour de valeurs fortes et partagées.

LES MEMBRES DU COMITÉ DE MISSION

SES MEMBRES INTERNES :



Emilie JEANJEAN

Responsable RSE LIM Group

Originaire de Normandie, Emilie a grandi dans un élevage de chevaux de sport. Particulièrement attirée par le milieu de la mode, elle obtient un MBA en Marketing & Management specialized in Luxury Goods and Fashion Brands avec l'intention de travailler pour une marque internationale mettant en lumière l'excellence à la française.

Après quelques années d'expérience entre Paris, Londres et Madrid, Emilie rejoint en 2012 le groupe LIM, qui réunit tout ce qu'elle aime : de belles marques d'équitation, leaders à l'international, adressant des produits à forte valeur ajoutée et surtout, avec la conviction ancrée dans son ADN qu'il est possible de croître durablement en préservant son écosystème. Emilie coordonne la RSE de LIM Group depuis plusieurs années.

“ Je souhaite aujourd'hui aller plus loin en m'engageant, au sein du Comité de Mission, pour faire vivre la raison d'être du groupe, nouvellement définie : Ensemble, inventons tous les jours l'équitation responsable.

Gérard BOURGÈS

Directeur des Ressources Humaines LIM Group

Après 18 ans au sein du Ministère de la Défense, Gérard a rejoint LIM Group en 2014 où il exerce depuis les fonctions de Directeur des Ressources Humaines. Au cœur des enjeux humains et sociaux au sein de l'entreprise, c'est tout naturellement que Gérard a été chargé, en 2021, de piloter le projet de passage de LIM Group en Société à Mission.



“ Je suis très fier d'avoir été fortement impliqué dans la genèse de ce projet enthousiasmant qui va donner du sens et un cap social et environnemental au développement de notre groupe.



Laurent DURAY

Dirigeant - Fondateur de LIM Group

Cavalier passionné, convaincu que la pratique de l'équitation et la relation au cheval participe d'un monde meilleur, Laurent n'a connu que LIM Group dans sa vie professionnelle.

“ C'est animé de la passion du cheval, du cuir et de l'entrepreneuriat que j'ai souhaité inscrire durablement l'entreprise dans la transformation sociétale que nous vivons, en engageant cette dernière dans la démarche de Société à Mission qui finalement ne fait que matérialiser les convictions qui ont présidé à toutes les décisions prises depuis plus de 25 ans.

LA PHILOSOPHIE DE TRAVAIL DU COMITÉ DE MISSION DE LIM GROUP

Les membres du Comité de Mission se sont engagés à exercer leur action dans le cadre d'une double responsabilité :

01

Une responsabilité de contrôle, afin de s'assurer de la cohérence entre les objectifs sociaux et environnementaux que LIM Group s'est auto-assigné, les actions mises en œuvre, les moyens mobilisés, et les résultats obtenus ;

02

Une responsabilité de conseil, dans une logique d'amélioration continue de la définition de la mission, de ses modalités de déclinaison, et de sa contribution au pilotage stratégique et opérationnel de LIM Group.

Les membres du Comité de Mission contribuent, par leur regard critique et constructif, nourri par leurs domaines d'expertise complémentaires, à enrichir la réflexion interne menée par les équipes de LIM Group dans l'élaboration et l'exécution de la feuille de route de la Mission. Ils sont également les Ambassadeurs de la Mission en interne et en externe.

Saisi par l'entreprise ou en auto-saisine, le Comité de Mission peut également se prononcer à titre consultatif sur les décisions stratégiques liées à la vie de l'entreprise et à son développement, dans la mesure où celles-ci sont de nature à engager la Mission de LIM Group. —

MÉTHODOLOGIE

Pour chacun des six objectifs sociaux et environnementaux statutaires (appelés « OSE »), et afin de les opérationnaliser, LIM Group a défini une série d'actions cibles concrètes, susceptibles d'être engagées dans l'immédiat ou à plus long terme. Chacune de ces actions cibles a donné lieu à la définition d'indicateurs clés de performance, au choix d'un périmètre d'application dans le groupe, et à la formulation

d'objectifs quantitatifs ou qualitatifs, le tout dans le cadre d'un calendrier spécifique à chaque action.

Dans un souci d'efficacité, et afin de suivre au plus près l'actualité de LIM Group, le Comité de Mission se réserve la possibilité de proposer d'ajuster autant que nécessaire tel ou tel élément de ce référentiel de suivi de l'exécution de la Mission.

LA FEUILLE DE ROUTE DES OBJECTIFS SOCIAUX ET ENVIRONNEMENTAUX STATUTAIRES

Le groupe a choisi de suivre la réalisation de l'ensemble des six objectifs sociaux et environnementaux (OSE) inscrits dans ses statuts en suivant au moins une action cible pour chacun d'entre eux. Ces actions cibles et leurs indicateurs de performance ont été retenus par le Comité de Mission lors de sa réunion de février 2023.

Certaines de ces actions cibles, dans le périmètre de l'audit de vérification conduit par l'Organisme Tiers Indépendant fin 2022, ont déjà donné lieu à un suivi et sont à maintenir telles qu'initialement définies.

Il est à noter que de nouvelles actions cibles ont été intégrées à l'exercice 2023, suivant les actions prioritaires que le groupe LIM et son Comité de Mission se sont fixées.

Ainsi, nous noterons l'arrivée des actions suivantes :

1. Concevoir et faire évoluer les produits et services de la société répondant aux enjeux de l'Equitation Responsable ;
2. Eco-concevoir les produits et services du groupe ;
3. Maîtriser les émissions de gaz à effet de serre (GES) ;
4. Etablir des partenariats avec les structures impliquées à la préservation des savoir-faire et susceptibles de former les futurs opérateurs de production.

A l'inverse, certaines actions ont été retirées, telles que :

1. Développer les compétences des collaborateurs ;
2. Développer l'information et la formation des clients à l'Equitation Responsable ;
3. Poursuivre la végétalisation du tannage des cuirs utilisés dans la fabrication des selles.

Loin de ne pas rentrer dans les objectifs stratégiques du groupe LIM, ces objectifs intègrent le suivi opérationnel des directions concernées, parfaitement intrinsèques à la Mission, sans qu'il soit utile de les poursuivre ici de manière réglementaire.

En synthèse, les Objectifs Sociaux et Environnementaux seront illustrés par 10 actions cibles, suivies en 2023 et reconduites sur l'exercice 2024. **Il convient de souligner que ces 10 actions cibles sont apparues au Comité de Mission comme les plus pertinentes pour illustrer la raison d'être du groupe et ses principales déclinaisons statutaires. LIM Group dispose par ailleurs d'une série d'autres indicateurs en relation avec sa stratégie RSE ou sa stratégie des Ressources Humaines qui complètent ceux spécifiquement retenus pour le suivi de la Mission. Quelques actions cibles suivies en 2022 au titre de la Mission ont ainsi été reversées dans l'un ou l'autre de ces deux référentiels jugé plus directement concerné.**

03

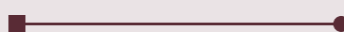
LA REVUE D'AVANCEMENT DES OBJECTIFS STATUTAIRES DE LIM GROUP



OSE 01

VALEURS

DÉVELOPPER UNE CULTURE D'ENTREPRISE ORIGINALE, AUTOUR DE VALEURS HUMAINES FORTES ET PARTAGÉES



OBJECTIF CIBLE

1/ Sensibiliser les managers à la déclinaison managériale des valeurs au sein du groupe

% des managers sensibilisés aux comportements managériaux attendus, pour incarner (et faire incarner) au quotidien chacune des trois valeurs du groupe (Engagement, Confiance, Audace)

MESURE

2022-2023
O = Objectif R = Réalisé

O = 80%
R = 86%

PÉRIMÈTRE

LIM Group



OSE 02

EQUITATION RESPONSABLE

ACCOMPAGNER SES CLIENTS DANS UNE RELATION DURABLE, ÉQUITABLE ET RESPECTUEUSE AVEC LEURS CHEVAUX



1/ Concevoir et faire évoluer les produits et services de la société répondant à l'enjeu d'une Equitation Responsable

Part de la production immobilisée consacrée à la mise au point de produits qualifiés « Equitation Responsable » vs la production immobilisée totale

Initier une démarche d'éco-conception

O = Engager une sensibilisation à l'éco-conception auprès des différentes fonctions de l'entreprise (Direction, R&D, Méthodes, Bureau d'Etudes, Marketing, Communication, RSE)

R = Contrat d'accompagnement signé le 24/08/2023, pour un début du programme initié fin 2023.

O = 50%
R = 60%

LIM Group

LIM Group



OSE 03

BIENTRAITANCE ANIMALE

METTRE LA BIENTRAITANCE ANIMALE AU CŒUR DU DÉVELOPPEMENT DE SES PRODUITS, EN DÉVELOPPANT NOTAMMENT LES PARTENARIATS SCIENTIFIQUES APPROPRIÉS



1/ Développer une business-unit spécifique «Santé & Science» dédiée tout particulièrement à la préoccupation de la bientraitance animale (toutes les autres unités du groupe sont également impliquées dans cet engagement)

% du chiffre d'affaires de la division Santé & Science dans le chiffre d'affaires total du groupe

O = 20%
R = 22%

LIM Group



2/ Fédérer les acteurs de la filière cuir pour préserver le bien-être des animaux bovins et améliorer le niveau de vie des éleveurs

Nombre de peaux approvisionnées via la Filière d'Excellence Cuir en Nouvelle-Aquitaine (FECNA). La bientraitance animale passe aussi par le soutien que LIM Group apporte aux éleveurs engagés dans une démarche vertueuse au travers de la Filière d'Excellence Cuir en Nouvelle Aquitaine.

O = 850 peaux
R = 886 peaux

LIM Group



OSE 04

ENVIRONNEMENT

ŒUVRER AU RESPECT DE L'ENVIRONNEMENT DANS LA CONCEPTION, LA PRODUCTION ET LA COMMERCIALISATION DE SES PRODUITS



1/ Assurer une seconde vie aux selles d'occasion

% des selles d'occasion rachetées ayant fait l'objet d'un reconditionnement

O = 98,50%
R = 99,98%

LIM Group



2/ Maîtriser les émissions de gaz à effet serre (GES)

Réalisation d'un premier bilan carbone à fin 2023 susceptible de permettre au groupe de planifier une trajectoire pluriannuelle de réduction de ses émissions dans le courant du premier trimestre 2024.

O = établir un bilan GES fin 2023
R = 1er bilan « TO » réalisé

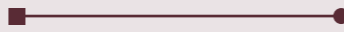
LIM Group



OSE 05

INNOVATION

ÊTRE IMPLIQUÉ DANS LES ÉCOSYSTÈMES DE L'INNOVATION INTERVENANT DANS SON ACTIVITÉ



1/ Etablir des partenariats avec des intentionnels et/ou des entreprises innovantes susceptibles d'enrichir l'innovation et l'offre produits de LIM Group.

Nombre de partenariats en cours avec les acteurs institutionnels et des entreprises innovantes

O = 10
R = 12

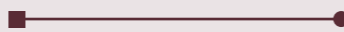
LIM France (dont Arioneo)



OSE 06

SAVOIR-FAIRE CUIR

PARTICIPER AU MAINTIEN DES SAVOIR-FAIRE TRADITIONNELS DES MÉTIERS DU CUIR ET IMAGINER LEUR ENRICHISSEMENT PAR L'INNOVATION



1/ Etablir des partenariats avec les structures impliquées dans la préservation de nos savoir-faire et susceptibles de former nos futurs opérateurs de production

Nombre de partenariats en cours avec les structures impliquées dans la préservation de nos savoir-faire et susceptibles de former nos futurs opérateurs de production.

O = 2
R = 2

France



2/ Favoriser l'apprentissage sur nos sites de production en France

% des apprentis formés parmi les recrues de l'année en production

O = 47-50%
R = 56,67%

Riding France (LIM France & Butet France)

OSE 1 : VALEURS DÉVELOPPER UNE CULTURE D'ENTREPRISE ORIGINALE, AUTOUR DE VALEURS HUMAINES FORTES ET PARTAGÉES

Le groupe LIM s'est engagé au-tour d'une action cible pour répondre à cet objectif :

1/ Sensibiliser les managers à la déclinaison managériale des valeurs au sein du groupe

MESURE

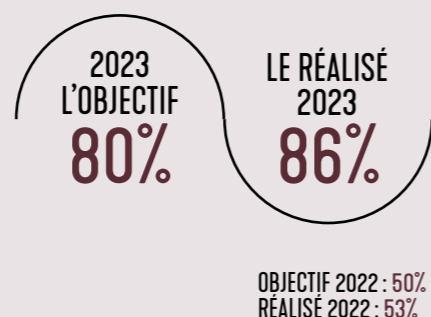
Pourcentage des managers sensibilisés aux comportements managériaux attendus, pour incarner (et faire incarner) au quotidien chacune des trois valeurs du groupe (Engagement, Confiance, Audace)

PÉRIMÈTRE

LIM Group

COMMENTAIRES

La sensibilisation s'est faite dans le cadre de réunions d'information spécifique à cet objectif. Une procédure méthodologique d'accompagnement a également été fournie à cette occasion. Cette sensibilisation sera renforcée dans l'avenir par des actions de formation et de coaching pour les managers qui pourraient en avoir besoin.



OSE 2 : EQUITATION RESPONSABLE ACCOMPAGNER SES CLIENTS DANS UNE RELATION DURABLE, ÉQUITABLE ET RESPECTUEUSE AVEC LEURS CHEVAUX

Le groupe LIM s'est engagé au-tour de deux actions cibles pour répondre à cet objectif :

1/ Concevoir et faire évoluer les produits et services de la société répondant à l'enjeu d'une Equitation Responsable

MESURE

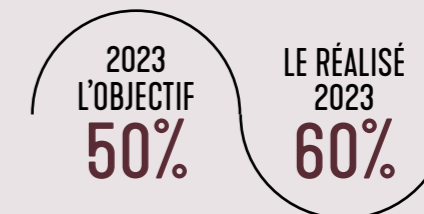
Part de la production immobilisée consacrée à la mise au point de produits qualifiés « Equitation Responsable » vs la production immobilisée totale

PÉRIMÈTRE

LIM Group

COMMENTAIRES

La « production immobilisée » correspond à la production consacrée à la mise au point de produits qualifiés « Equitation Responsable » et conservée en vue de son immobilisation à l'actif du bilan.



2/ Eco-concevoir les produits et services du groupe

MESURE

Initier une démarche d'éco-conception

PÉRIMÈTRE

LIM Group

COMMENTAIRES

Lancer en 2023 un plan global d'éco-conception avec accompagnement d'un prestataire (mission de consulting et de formation) en vue de la généralisation d'une analyse du cycle de vie (ACV) pour le développement des produits.

OBJECTIF 2023

Engager une sensibilisation à l'éco-conception auprès des différentes fonctions de l'entreprise (Direction, R&D, Méthodes, Bureau d'Etudes, Marketing, Communication, RSE)

RÉALISÉ 2023

Contrat d'accompagnement signé le 24/08/2023, pour un début du programme initié fin 2023.



OSE 3 : BIEN-TRAITANCE ANIMALE

METTRE LA BIEN-TRAITANCE ANIMALE AU CŒUR DU DÉVELOPPEMENT DE SES PRODUITS, EN DÉVELOPPANT NOTAMMENT LES PARTENARIATS SCIENTIFIQUES APPROPRIÉS

Le groupe LIM s'est engagé au-tour de deux actions cibles pour répondre à cet objectif :

1/ Développer une business-unit spécifique «Santé & Science» dédiée tout particulièrement à la préoccupation de la bien-traitance animale (toutes les autres unités du groupe sont également impliquées dans cet engagement)

MESURE

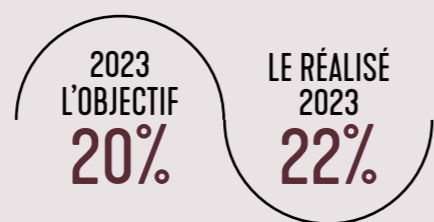
Pourcentage du chiffre d'affaires de la division Santé & Science dans le chiffre d'affaires total du groupe

PÉRIMÈTRE

LIM Group

COMMENTAIRES

L'enjeu de cet objectif est de mesurer la part que représente la division Health & Science sur l'ensemble de l'activité du groupe (périmètre cible), division qui concourt, de manière intrinsèque, à la promotion de la bien-traitance animale.



OBJECTIF 2022 : 19%
RÉALISÉ 2022 : 20,80%

2/ Fédérer les acteurs de la filière cuir pour préserver le bien-être des animaux bovins et améliorer le niveau de vie des éleveurs

MESURE

Nombre de peaux approvisionnées via la Filière d'Excellence Cuir en Nouvelle-Aquitaine (FECNA). La bien-traitance animale passe aussi par le soutien que LIM Group apporte aux éleveurs engagés dans une démarche vertueuse au travers de la Filière d'Excellence Cuir en Nouvelle Aquitaine.

PÉRIMÈTRE

LIM Group

COMMENTAIRES

C'est en connaissance du contexte difficile que vivent les éleveurs de veaux sous la mère en France que l'objectif 2023 avait été révisé à la baisse. En effet, de nombreux arrêts de production sont à déplorer du fait d'une conjoncture économique défavorable. Pour autant, LIM Group, au travers du cluster Réso' Cuir et de la FECNA poursuit son engagement en soutenant financièrement les éleveurs de la région Nouvelle-Aquitaine.



OBJECTIF 2022 : 1000 PEAUX
RÉALISÉ 2022 : 1056 PEAUX



OSE 4 : ENVIRONNEMENT

ŒUVRER AU RESPECT DE L'ENVIRONNEMENT DANS LA CONCEPTION, LA PRODUCTION ET LA COMMERCIALISATION DE SES PRODUITS

Le groupe LIM s'est engagé au-tour de deux actions cibles pour répondre à cet objectif :

1/ Assurer une seconde vie aux selles d'occasion

MESURE

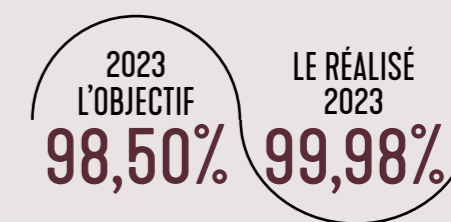
Pourcentage des selles d'occasion rachetées ayant fait l'objet d'un reconditionnement

PÉRIMÈTRE

LIM Group

COMMENTAIRES

Les selles d'occasion reprises auprès des clients du groupe sont très majoritairement reconditionnées, participant ainsi à offrir une seconde vie aux produits.



OBJECTIF 2022 : 97%
RÉALISÉ 2022 : 98,75%

2/ Maîtriser les émissions de gaz à effet serre (GES)

MESURE

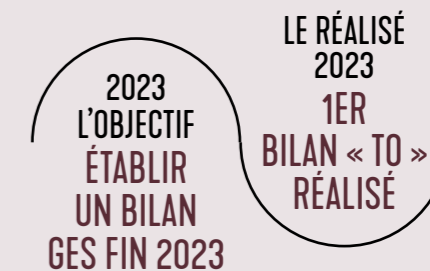
Réalisation d'un premier bilan carbone à fin 2023 susceptible de permettre au groupe de planifier une trajectoire pluriannuelle de réduction de ses émissions dans le courant du premier trimestre 2024.

PÉRIMÈTRE

LIM Group

COMMENTAIRES

Cet état des lieux adresse un 1er bilan des émissions de gaz à effet de serre sur lequel le groupe va pouvoir travailler pour tendre vers une trajectoire de décarbonation d'ici 2030. Depuis sa création, LIM Group a toujours été animé par le respect de l'environnement et s'engage, encore aujourd'hui, vers davantage de responsabilités, bien qu'il n'y soit pas (encore) contraint par la réglementation. C'est donc un engagement que le groupe souhaite anticiper au plus tôt, avec des mesures concrètes qui seront appliquées dès 2024.





OSE 5 : INNOVATION
ÊTRE IMPLIQUÉ DANS LES ÉCOSYSTÈMES DE L'INNOVATION
INTERVENANT DANS SON ACTIVITÉ

Le groupe LIM s'est engagé autour d'une action cible pour répondre à cet objectif :

1/ Etablir des partenariats avec des intentionnels et/ou des entreprises innovantes susceptibles d'enrichir l'innovation et l'offre produits de LIM Group.

MESURE

Nombre de partenariats en cours avec les acteurs institutionnels et des entreprises innovantes

PÉRIMÈTRE

LIM France (dont Arioneo)

COMMENTAIRES

Le groupe entretient une relation étroite avec des acteurs de l'innovation intervenant dans le développement de ses produits, convaincu que le partage de la création de valeur participera au développement de son écosystème. Le périmètre se concentre autour du Pôle Innovation (qui rassemble les équipes de LIM France et de la division Health & Science).



OBJECTIF 2022 : 9
 RÉALISÉ 2022 : 11

OSE 6 : SAVOIR-FAIRE CUIR
PARTICIPER AU MAINTIEN DES SAVOIR-FAIRE TRADITIONNELS DES MÉTIERS DU CUIR ET IMAGINER LEUR ENRICHISSEMENT PAR L'INNOVATION

Le groupe LIM s'est engagé autour de deux actions cibles pour répondre à cet objectif :

1/ Etablir des partenariats avec les structures impliquées dans la préservation de nos savoir-faire et susceptibles de former nos futurs opérateurs de production

MESURE

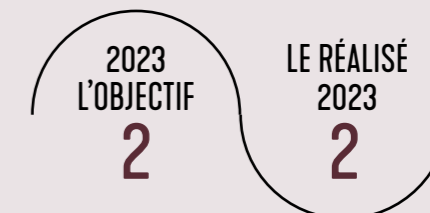
Nombre de partenariats en cours avec les structures impliquées dans la préservation de nos savoir-faire et susceptibles de former nos futurs opérateurs de production.

PÉRIMÈTRE

France

COMMENTAIRES

2 écoles de formation sont en relation avec le groupe pour le suivi et la préparation d'apprentis selliers harnacheurs participant directement au maintien des savoir-faire ; 6 apprentis, issus de ces partenariats, ont rejoint nos ateliers de fabrication en France sur la période analysée.



2/ Favoriser l'apprentissage sur nos sites de production en France

MESURE

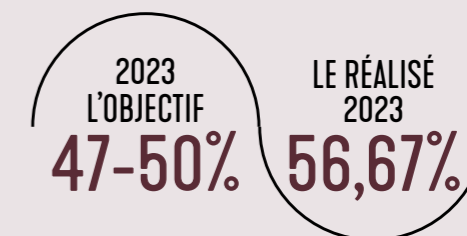
Pourcentage des apprentis formés parmi les recrues de l'année en production

PÉRIMÈTRE

Riding France (LIM France & Butet France)

COMMENTAIRES

L'objectif est très nettement dépassé sur cet exercice. L'année écoulée a particulièrement été marquée par le soutien apporté au renfort des équipes de production, et sa progression sera davantage mesurée pour l'année à venir.



OBJECTIF 2022 : 45%
 RÉALISÉ 2022 : 48,68%

04 CONCLUSION DU COMITÉ DE MISSION : PREMIERS RÉSULTATS ET PERSPECTIVES



Être Société à Mission signifie tendre vers le plus haut niveau de contribution sociétale possible : à ce titre, LIM Group s'est engagé dans un travail au long cours, autour d'une dynamique d'amélioration continue.

En 2023, le groupe a franchi un cap pour être au rendez-vous de cette forte ambition.

Alors que l'exercice 2022 avait pour l'essentiel été consacré à la mise en place de toute l'infrastructure administrative et juridique de la Société à Mission, LIM Group est entré de plein pied en 2023 dans le déploiement concret de sa raison d'être et des objectifs sociaux et environnementaux qui lui sont associés.

En parallèle, le groupe a également continué à structurer ses pratiques de RSE et à clarifier leurs complémentarités avec les engagements de la Mission.

Utilité et responsabilité sociétales sont donc plus que jamais inscrites dans la gouvernance du groupe.

Le Comité de Mission a bien évidemment accompagné la montée en puissance de ces deux leviers.

Il se félicite qu'un travail important d'information et de sensibilisation ait été conduit auprès des équipes du groupe pour que celles-ci prennent conscience du haut potentiel de transformation que porte la Mission. Cette action en profondeur constituait une étape importante pour que les équipes du groupe soient en capacité de devenir des contributeurs actifs à l'affirmation et l'enrichissement de la Mission.

Dans cette même logique d'appropriation de la Mission, il valide pleinement le choix de la Direction du groupe de lancer pour la période 2024/2025 un ambitieux plan de formation et de coaching à destination de l'ensemble du management du groupe, avec entre autres comme objectif majeur le renforcement de la qualité de leur pilotage au quotidien de la Mission.

Le Comité de Mission a par ailleurs accueilli avec satisfaction les résultats à fin 2023 de l'audit conduit en interne pour mesurer le taux de réalisation des engagements sociaux et environnementaux statutaires pris au titre de la Mission. Ces résultats sont favorables, et témoignent que l'ensemble de l'organisation du groupe a su se mobiliser pour que les objectifs annoncés soient finalement atteints. Il est en effet d'ores et déjà avéré que les engagements sociaux et environnementaux pris par LIM Group ne pourront être honorés sans que de multiples réussites personnelles et collectives, à tous les échelons du groupe, ne soient simultanément réunies.

A l'occasion de plusieurs de ses réunions, le Comité de Mission a débattu des indicateurs de

performance destinés à évaluer l'effectivité et la qualité du déploiement de la Mission. Cette réflexion sera très régulièrement actualisée afin de disposer d'une batterie d'indicateurs toujours plus précis et utiles, tant pour la mesure des résultats que pour l'identification d'axes de progrès pertinents.

Au terme de cette première année de fort investissement pour ancrer la Mission au cœur de la gouvernance du groupe, le Comité de Mission considère que LIM Group a poursuivi avec exigence et sincérité ses objectifs de Mission.

Pour autant, une action de grande ampleur reste à accomplir, dans la mesure où la Mission est une quête de longue haleine, qui s'accomplit avec persévérance au jour le jour.

L'agenda 2024 est à cet égard particulièrement chargé, avec trois chantiers de grande ampleur au programme : à l'appui du bilan carbone réalisé fin 2023, la planification de la trajectoire pluriannuelle de réduction de l'empreinte carbone du groupe, procédure complexe à l'échelle d'un groupe international et très intégré sur le plan de sa chaîne de valeur, la préparation à l'application prochaine de la nouvelle directive européenne CSRD sur l'information extra-financière, et le renforcement de l'animation de la Mission par les pratiques managériales. Relever ces grands enjeux transverses devra bien sûr s'accompagner de la bonne exécution de tous les autres engagements déjà lancés, qui donneront lieu en 2024 à vérification par l'Organisme Tiers Indépendant qui accompagne LIM Group dans le suivi de sa Mission.

Le Comité de Mission ne manquera pas de s'investir dans tous ces dossiers pour faire en sorte que la troisième année de la Mission qui s'ouvre poursuive toutes les avancées déjà constatées lors des deux premières. —

**Signatures des membres
du Comité de Mission**

C. Jeanjean

22/12/2023



Afin de poursuivre la volonté du groupe de s'inscrire dans une démarche RSE et de participer à la préservation de l'environnement, la couverture et les pages intérieures de cette édition 2024 sont imprimées sur des papiers labellisés PEFC. Ce label inscrit la forêt dans le développement durable afin de la préserver pour l'avenir tout en permettant de produire du bois, utilisé pour la fabrication de ce papier.



LIM GROUP | CHEMIN FONTAINE DE FANNY
24300 NONTRON | FRANCE

Papier FSC® 100% recyclé