

GROUPE CAL-EUROMASTER

Un partenariat gonflé à bloc

Le groupe coopératif s'allie au leader du pneu agricole en France. Pour gagner en expertise et en réactivité dans le dépannage. Tout en s'appuyant sur une avance technologique synonyme de valeur ajoutée pour l'adhérent. Dans une stratégie de reconquête de la proximité.

À l'occasion du démarrage de la moisson 2021, le Groupe «Coopérative Agricole Lorraine» officialise son tout nouveau partenariat avec Euromaster. Un choix «stratégique» de la CAL, qui veut prendre en compte l'évolution de la demande et de l'environnement, en se rapprochant de professionnels, dans l'objectif de «fidéliser adhérents et clients» explique Didier Lemarquis, le directeur du Pôle Agroéquipement du Groupe CAL.

Plusieurs hypothèses ont été étudiées depuis le début du printemps : réseaux, franchisés, intervenants locaux. C'est finalement un rapprochement avec le leader du pneu agricole en France qui a été décidé. «Nous avons besoin de nous appuyer sur un distributeur», complète Patrick Olivier, le chef des ventes agraires Nord-Est chez Euromaster. Cette filiale du manufacturier Michelin dispose de 400 points de vente sur le territoire national et de neuf bases installées sur la zone de chalandise du groupe CAL, avec 25 techniciens spécialisés sur le pneu agricole et 42 véhicules de dépannage équipés à la fois pour les véhicules agricoles et de travaux publics. Denis Hypolite, attaché technico-commercial agro Euromaster, gère le volet agricole sur la Lorraine.

Expertise et sécurité

La complexité grandissante des matériels agricoles vaut également pour les pneumatiques.



De g. à d. sur la base machinisme de Toul de la CAL : Cécile Gardeux (responsable pièces de rechange CAL) ; Quentin Josselin (responsable technique CAL) ; Patrick Olivier (chef des ventes agraires Nord-Est Euromaster) ; Didier Lemarquis (directeur Pôle Agroéquipement Groupe CAL) ; Denis Hypolite (attaché technico-commercial agro Euromaster) et Benoît Pierre (responsable atelier Ludres Euromaster).

«Notre expertise doit aider la CAL, en matière de formation, d'innovation et de stock», argumente Patrick Olivier, qui plaie volontiers sur les couleurs partagées communes des deux partenaires : le vert et le jaune. Le symbole d'une réussite en construction. Chez Euromaster, la sécurité est le «maître-mot», face à des interventions à risques. Chaque technicien a dû suivre deux formations spécifiques agricoles, ainsi qu'une journée de sensibilisation à la «sécurité agricole», en vue de la récolte 2021. Tous les employés des centres de service ont dû intégrer une formation de E-learning.

Comme chaque année, Euromaster déploie son opéra-

tion «S.o.s. récolte» jusqu'en octobre. Les adhérents de la CAL, quelle que soit leur situation géographique sur le territoire, seront dépannés en moins de trois heures, pour tous problèmes rencontrés sur leurs pneus de moissonneuse-batteuse, tracteur et remorque. Euromaster est capable de proposer pratiquement toute la gamme de pneumatiques du marché, de marque Michelin et autres.

Traçabilité et avance technologique

Un élément a été déterminant dans le choix de la Coopérative Agricole Lorraine, celui de la traçabilité. Les dépanneurs viennent d'être équipés de

tablettes numériques capables de les localiser. Un outil qui permet à la fois de prévenir l'agriculteur de l'arrivée imminente de l'intervenant ; et aussi d'assurer un suivi a posteriori en renseignant la fiche d'intervention.

Didier Lemarquis, qui travaille actuellement à l'évolution prochaine de la branche machinisme de la CAL, voit là «un aspect pédagogique important qui devrait nous permettre de réinventer la proximité avec l'agriculteur. Nous souhaitons les habituer à cette démarche moderne».

Concrètement, la CAL reste la clé d'entrée du dispositif. Son adhérent l'appelle. C'est elle qui joue le régulateur «un peu

comme chez les pompiers» et qui déclenche l'intervention d'Euromaster, en l'intégrant immédiatement dans le système de suivi. La CAL conserve la facturation finale.

Le partenariat naissant ne va pas se limiter aux interventions pendant la moisson. La coopérative compte s'appuyer sur l'expertise technique et commerciale pour le conseil. «Nous avons de gros besoins internes pour dynamiser notre offre sur des matériels haut de gamme ou spécialisés», argumente Didier Lemarquis. Aujourd'hui, sur un tracteur, le poste pneumatique peut s'élever jusqu'à 20.000 €. Cela représente une source de problématiques techniques sur le gonflage, le réglage du parallélisme... pour lesquels nous ne sommes pas suffisamment expérimentés. Euromaster va nous apporter une vraie valeur ajoutée. Il dispose d'une avance technologique reconnue sur la géométrie des tracteurs». Patrick Olivier confirme que ce partenariat constitue «une première en Lorraine» ; il va jouer la carte du «gagnant-gagnant».

En cette période où les difficultés d'approvisionnement rejailissent sur la disponibilité et le prix des pneumatiques, Didier Lemarquis dispose d'un «stock précieux pour lancer cette collaboration». Même s'il veut «rester humble» au démarrage de l'opération, il fixe rendez-vous à l'automne pour en tirer un premier bilan.