

Le groupe EMC2 rejoint le réseau Case IH et renforce l'offre et le service du constructeur sur 11 départements

Pour faire face aux défis du marché, EMC2 intègre le réseau Case IH / Service et croissance : les objectifs de ce projet / Un projet et une vision à long terme / Formation machinisme agricole de premier plan : EMC2 avec Case IH, c'est 2700 h de formation à la marque et ses matériels / EMC2, en partenariat avec AGRINOVE, filiale de la coopérative Oxyane, les Etablissements Martin, et Case IH, associés pour le dynamisme économique régional et offrir un haut niveau de service dans l'Est / Le nouveau concessionnaire Case IH d'EMC2 s'appellera FARMINOVE

Morigny Champigny, le 12 janvier 2024

EMC2 est un groupe coopératif de plus de 3 000 adhérents engagés pour une agriculture vertueuse et rémunératrice. L'activité machinisme du groupe est riche d'une histoire de plus de 90 ans sur six départements (Meuse, Haute-Marne, Meurthe-et-Moselle, Moselle, Vosges, Haute-Saône, avec 14 bases). Il est en pleine croissance depuis 20 ans.

Ce qui caractérise son territoire, c'est la grande diversité des activités agricoles comme les grandes cultures, mais aussi la polyculture-élevage très présente.

La raison d'un tel rapprochement

L'agriculture fait face à de nombreux défis et les acteurs du secteur doivent offrir des solutions aux agriculteurs et aux ETA pour y répondre. Transition environnementale et réglementation plus stricte imposent de s'adapter rapidement à ces changements avec des outils fiables et performants.

« C'est sur cette vision commune que EMC2 intègre le réseau du constructeur. Une vision qui se veut à long terme avec un engagement fort dans la proximité clients » détaille Arnaud Bedot, Directeur pôle machinisme du groupe EMC2. « C'est donc sur ces valeurs et perceptions que ce partenariat a naturellement abouti pour créer ce projet commun », poursuit-il.

La renommée de Case IH pour ses matériels et services a contribué à ce projet. La gamme large, diversifiée, fiable et durable intègre régulièrement des innovations au service d'une performance sur tous les plans, tant en matière d'exploitation que d'impact environnemental.

Les services et le support après-vente Case IH contribuent aussi à l'accompagnement global des exploitants en leur offrant assistance, mais aussi formation.

EMC2 va devenir pour Case IH un des plus gros acteurs du réseau en Europe et le plus important en France. Il va permettre au constructeur de structurer celui-ci, mais aussi d'assurer une proximité avec ses clients dans la région. En effet, le partenariat avec

Agrinove, filiale de la coopérative Oxyane, et les Etablissements Martin, permet à EMC2 d'élargir son champ d'action à 11 départements, renforçant ainsi la présence sur le terrain avec désormais 22 bases. Un rapprochement qui constitue une véritable opportunité pour accélérer la formation des équipes et le développement de parts de marché. Pour Case IH cela permettra d'offrir une qualité de service globale plus forte sur un grand nombre de départements.

Le changement de marque de machinisme est un grand tournant pour le Groupe EMC2 qui a reçu un soutien humain fort du groupe CNH et a su emporter l'adhésion et un engagement solide de ses équipes.

Les défis du projet EMC2 – Case IH : FARMINOVE

Avant tout un défi humain. Le projet a été partagé avec beaucoup de transparence en interne pour impliquer toutes les équipes sous une nouvelle bannière FARMINOVE.

Pour répondre à ce challenge, EMC2 investit sur l'humain, car il est la clé du conseil et de la proximité. Un gros effort va être réalisé pour former les équipes avec beaucoup d'heures de formation à la marque et à ses matériels pour toutes les fonctions du pôle machinisme. La structure est en même temps un accompagnateur actif des nouvelles générations, puisqu'elle intègre 15 % d'apprentis, dont certains viendront probablement à l'avenir de la Case IH Academy.

« Au-delà du défi humain, c'est aussi un défi entrepreneurial pour Case IH comme pour notre nouveau concessionnaire. Mais nous sommes ici avec un acteur qui a les moyens de ses ambitions. En effet, l'agriculture demande à être connectée à la technologie pour répondre à ses besoins de performance et de réduction d'impact environnemental » explique Lionel Gleyroux, Directeur de Case IH France. « Avec EMC2, nous savons que nous pouvons compter sur des femmes et des hommes qui auront à cœur d'avancer avec les dernières technologies et le meilleur service pour faire d'eux des partenaires aguerris des exploitants et des ETA ».

Communiqué de presse et photos : <https://www.caseihmediacentre.com/>

Avec plus de 180 ans d'expérience dans le secteur agricole, Case IH est le choix des professionnels. Une gamme large et puissante de tracteurs, de moissonneuses-batteuses et de presses est supportée par un réseau mondial de concessionnaires professionnels pour offrir à nos clients des solutions hors pair en matière d'assistance et de performance afin de leur assurer la productivité et l'efficacité nécessaires au 21^e siècle. Pour en savoir plus sur les produits et services Case IH, rendez-vous sur le site www.caseih.com.



PRESS RELEASE

Case IH est une marque de CNH Industrial N.V., un leader mondial dans le secteur des biens d'équipement coté à la bourse de New York (NYSE : CNHI) et sur le « Mercato Telematico Azionario » de la bourse italienne (MI : CNHI). Vous trouverez de plus amples informations sur CNH Industrial sur le site Internet www.cnhindustrial.com.

Pour plus d'informations, veuillez contacter :

Manuela Marengo
Responsable Communication Case IH, EMEA
Mobile : +39 334 634 0141
E-mail : manuela.marengo@cnhind.com

