

EDITO

Une coopérative au contact de ses adhérents



La coopérative doit toujours garder une grande proximité avec ses adhérents, pas facile de concilier dimension économique, capacité d'innovations, compétences opérationnelles et proximité. Il n'y a pas une solution mais des solutions, aussi diverses que nos terroirs, aussi diverses que nos métiers. Voilà aujourd'hui un de nos défis, expliquer, faire participer nos adhérents, faire évoluer notre entreprise pour mieux répondre à leurs besoins. Nous avons ces derniers mois organisé des réunions locales sur certains thèmes très concrets : le fonctionnement d'un site, la modernisation d'une installation, le déploiement de nouvelles offres... au-delà de sujets techniques qui font partie de nos rendez-vous réguliers. Elles ont eu du succès et semble avoir renforcé nos liens. Nous avons cherché à être plus au contact d'adhérents qui ne viennent pas régulièrement dans nos assemblées de section, mais qui ont pourtant beaucoup de choses à dire, besoins d'explication ou de visibilité sur nos actions. Voilà pourquoi, un message doit passer au travers de ces lignes : maintenons ce lien, Terre Comtoise est et doit rester votre coopérative de proximité, accessible et à votre écoute. N'hésitez pas à nous faire part et à faire part à votre administrateur local des sujets qui vous préoccupent, l'éloignement d'un siège ou d'une usine ne peuvent être un obstacle pour conserver la taille humaine de notre organisation. ■

Clément TISSERAND, Président de Terre Comtoise

DIRECTION ADMINISTRATIVE ET FINANCIÈRE

Evolution et nouveau challenge pour Charlène

Après avoir été la voix de Terre Comtoise à l'accueil pendant 2 ans et demi, Charlène Bekrar est venue renforcer le service Relations Adhérents et Recouvrement au sein de la Direction Administrative et Financière de la coopérative. Charlène a fait ses premières armes au standard et à la réception au siège à Vaux les Prés, très bon moyen pour apprendre à connaître le fonctionnement et l'organisation des services administratifs de l'entreprise. Elle a su aussi, pendant cette période, remplacer ou accom-

pagner certaines de ses collègues, mettre en œuvre de nouvelles tâches à ce poste ; sa polyvalence et son intérêt ont été remarqués. "Je voulais travailler au service des adhérents, quand l'opportunité s'est présentée de remplacer Aurore Mercet dans le cadre de son congé maternité, j'ai tout de suite proposé ma candidature à la direction." Ainsi, dans le cadre du renforcement des services apportés aux adhérents et du suivi des recouvrements, Charlène a trouvé sa place et développe son goût

du contact pour une mission qui n'est pas toujours aisée au téléphone : "Le premier contact est toujours un peu froid car on vient réclamer un dû et au fil de la discussion, on arrive à mettre de la chaleur dans notre conversation. A la fin de l'entretien téléphonique, on se souhaite toujours une bonne journée. C'est important d'écouter, de partager de leurs difficultés ou les incompréhensions". Une promotion interne qui peut servir d'exemple à certains et qui devrait apporter à Charlène beaucoup de satisfaction. ■



DIVISION MACHINISME



Le trait d'union

Après le rachat des Ets Gauvain par Terre Comtoise en mars 2013, Sébastien Charronnat incarne le lien fort qui s'est établi entre cette filiale machinisme basée en Bourgogne et la Coopérative. Depuis novembre 2013, il a en effet en charge la responsabilité des 12 magasins de la division machinisme du groupe sous la responsabilité de Céline Guignard.

Sébastien Charronnat, dont le bureau est resté à Is-sur-Tille, sillonne régulièrement la Franche-Comté. "Je suis au moins 2 jours par semaine dans les différents points de vente en contact avec les équipes. Je fais le lien également avec les fournisseurs, on en compte près de 250, on les reçoit avec Céline une fois par an pour les référencements et la gestion des gammes". Sébastien Char-

ronnat a débuté son métier dans le libre-service agricole comme magasinier en 1998 après son service militaire avant de prendre la responsabilité du magasin d'Is-sur-Tille et de 4 autres quelques mois plus tard. "Je connaissais déjà bien la Franche-Comté et notamment le Jura puisque la société Gauvain au travers de JB Sep avait des magasins à Bletterans et Vers-en-Montagne. Ce sont deux régions qui se marient bien, l'une a le vin et l'autre le fromage. On se trompe

souvent sur l'image de la Bourgogne, elle est beaucoup plus rurale que l'on veut bien le croire". Arrive ensuite le rachat des Ets Gauvain par la coopérative, derrière l'incertitude de cette évolution, il y a aussi l'occasion de saisir de nouvelles opportunités au sein d'un groupe, ce que comprend bien Sébastien Charronnat. "Je me suis bien imprégné de la culture coopérative et de ce groupe, je suis aujourd'hui pleinement Terre Comtoise" conclut-il. ■

Plateforme Gamm Vert : un service multicarte

Lisadou a fait le choix de rejoindre la plateforme G.V.S.E. Quelques mois plus tard, la filiale distribution grand public de la coopérative dresse un premier bilan.

Depuis le 1^{er} avril 2014, les magasins de la division Lisadou ont rejoint GAMM VERT SUD & EST pour les activités jardinerie, vêtements chaussants et alimentation canine. Cette plateforme d'approvisionnement basée à Saint-Priest et Viriat s'étend sur plus de 30 000 m² et assure la distribution de 556 points de vente. Les commandes des 20 magasins du réseau Lisadou sous enseigne Gamm Vert et Gamm Vert Village sont centralisées au siège de Vaux-les-Prés et transmises via E.D.I. (échanges de données informatisées). GVSE est une plateforme régionale de services dont la mission est de contribuer à la performance et au développement des magasins, dans le cadre de la stratégie du franchiseur GAMM VERT. GVSE assure les fonctions régionales notamment : d'achat, de logistique, de publicité et d'informatique. GVSE met en œuvre les moyens d'exploitation et de gestion pour expédier, livrer, et facturer les commandes en respectant un minimum de taux de service logistique



de 90% et d'offrir une cadence de livraison hebdomadaire ou à la quinzaine. A la clé pour la société Lisadou, c'est un choix économique et commercial afin d'obtenir les meilleures conditions d'achat

et les coûts logistiques les plus faibles. En effet, G.V.S.E. apporte à ses partenaires à la fois un service global d'approvisionnement, programmation, aides aux référencement et à la gestion des stocks, mais aussi des nombreux services marketing. Ces derniers ont pour objectif d'optimiser les gammes, la rotation des stocks et la mise en rayon donc réduire les charges et améliorer la performance commerciale dans les magasins. En rejoignant les 550 magasins Gamm Vert qui font déjà confiance à cette plateforme et en déléguant un peu plus les achats à la centrale Gamm Vert, Lisadou a choisi aussi de concentrer son action sur la vente, la mise en avant dans les magasins, le conseil aux clients, les outils promotionnels. C'est un programme assez long qui est lancé, avec la refonte de certains rayons, la formation des équipes et l'utilisation de nouveaux outils (Carte de fidélité notamment). Dans les magasins, les gammes professionnelles et semi-professionnelles ne sont pas délaissées pour autant ; avec de nouvelles filières d'approvisionnement une évolution est en cours. Il reste encore à retravailler la mixité et la coexistence des activités – agricoles, animales, végétales, machinisme, vigne et grand public – des travaux sont en cours avec les adhérents de la coopérative pour s'adapter à leurs attentes. Une chose est sûre, avec une activité grand public consolidée et performante économiquement, c'est la garantie du maintien de magasins et dépôts proches des agriculteurs, modernisés et au service du plus grand nombre. ■



Semaine de l'occasion du 16 au 20 mars avec journée portes ouvertes à Saône le 19 mars.

Venez découvrir un large choix de matériel neuf et d'occasion



www.terrecomtoise.com

SALON MONDIAL DES FOURNISSEURS DE L'AGRICULTURE DE L'ÉLEVAGE : SIMA DU 22 AU 26 FÉVRIER