

entraid'

ÉDITION BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ

Supplément au n° 459 Edition Entraid' • Ne peut être vendu séparément • ISSN 024 290 63- CPPAP 0923T83875

DÉCEMBRE 2022

LES TRACTEURS
AUX BANCS D'ESSAIS

DES CHANTIERS
RODÉS POUR
PLUS D'EFFICACITÉ

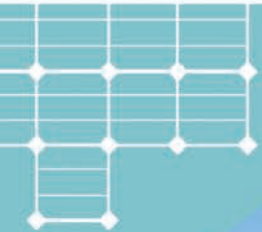
ACHETER GROUPÉ
ET AU PLUS PRÈS
DES BESOINS

RENDEZ-VOUS
le 26 JANVIER
À VALRAVILLON (89)
POUR L'AG DE LA FRCUMA

UNE
MÉCANISATION
PERFORMANTE
ET EFFICIENTE
AVEC LA CUMA



DES OFFRES AU SERVICE DES AGRICULTEURS !



COUVERTURE
TOITURE
SOLAIRE



AUTOCONSOMMATION



CENTRALE
AU SOL



HANGAR
SOLAIRE



**DEMANDEZ VOTRE ÉTUDE,
C'EST SANS ENGAGEMENT**

Un projet de bâtiment ? Des besoins d'économie d'énergie ? Du foncier à valoriser ?
Contactez-nous pour échanger sur votre projet photovoltaïque.

CONTACTEZ-NOUS
04 84 49 23 79
conseil@irisolaris.com
www.irisolaris.com



IRISOLARIS
promoteur de la transition énergétique

ÉDITO

Hervé Delacroix,
président
de la frcuma
Bourgogne-
Franche-Comté.



Nos cuma pour aller plus loin

Au dérèglement climatique s'ajoute l'instabilité économique générée par la guerre en Ukraine. Les tensions sur l'énergie et les denrées alimentaires provoquent un retour de l'inflation qui nous amène à revoir nos stratégies de gestion sur nos exploitations, mais aussi sur des filières situées en amont et en aval de celles-ci. Les cuma ont toujours été un excellent moyen de réduction des charges de mécanisation, mais l'intérêt est d'aller plus loin en prenant des initiatives collectives d'optimisation. Votre fédération ainsi que l'ensemble du réseau proposent un ensemble d'outils vous permettant de mener à bien vos projets et d'aller plus loin en améliorant certaines pratiques. Cette édition met en lumière les bancs d'essai moteur mais aussi les chantiers optimisés grâce au boîtier Karnott et l'intérêt d'un investissement plus raisonné grâce à Camacuma. Nous nous devons sans cesse d'être dans un travail de réflexion et dans une dynamique de proposition envers les pouvoirs publics pour faire valoir les valeurs auxquelles nous adhérons et qui ne se limitent pas au seul fait de partager du matériel. ■

SOMMAIRE

En chiffres

- 04 | les cuma continuent de développer leurs activités

Fédération

- 05 | les salariés et élus engagés à vos côtés

Interview

- 07 | « nous devons proposer des alternatives à l'agriculture individuelle »

Banc d'essai

- 08 | compter les chevaux sous le capot

Installation

- 11 | la cuma pour s'installer

Gestion

- 12 | un boîtier pour une facturation plus équitable du matériel

Organisation

- 13 | une organisation rodée pour perdre le moins d'argent possible

Organisation

- 15 | retrouver les forces d'une grosse cuma avec plusieurs petites

Location

- 16 | télescopique, une première en location

Formation

- 18 | former au rôle de trésorier



Revue éditée par la **SCIC Entraid**, SA au capital de **45 280 €**. RCS : **B 333 352 888**. Siège social Rond Point Maurice Le Lannou - CS 56520 - 35065 Rennes Cedex. (0230881196) Siège administratif (0562191888) **PDG et Directeur de la publication** M. Goehy **Directeur général délégué** J. Monteil **Directeur de la rédaction** P. Criado - p.criado@entraid.com **Directeur commercial et marketing** G. Moro (0777661050) - g.moro@entraid.com **Responsable marketing** M. Fabre - m.fabre@entraid.com **Publicité** J. Caillard - j.caillard@entraid.com, D. Soucany - d.soucany@entraid.com, C. Tiennot - c.tiennot@entraid.com. **Chef d'édition** Lucie Debuire - l.debuire@entraid.com **Ont participé à la rédaction de ce numéro**: Matthieu Freulon, Fabrice Maitrot, Kaoutar El-Qualydy **Couverture** D. Bucheron. **Studio de fabrication** D. Bucheron, I. Mayer, M. Quintard, I. Coston, M. Masson (0562191888) - studio.toulouse@entraid.com **Promotion-Abonnement** J. Bramardi, L. Ghachi, S. Marestang (0562191888). **Principaux actionnaires**: Frcuma Ouest, Association des salariés, Fncuma, autres Frcuma et Fdcuma, Association des lecteurs. **Impression** Escourbiac, 81300 Graulhet - Provenance papier: France - Fibres: 100% - PEFC®. **Abonnement 1 an**: 142 € - Tarif au N°: 18 € - Toute reproduction interdite sans autorisation et mention d'origine.

www.entraid.com

LES CUMA CONTINUENT DE DÉVELOPPER LEURS ACTIVITÉS

Quel chiffre d'affaires ont réalisé les cuma de Bourgogne-Franche-Comté en 2021 ? Dans quels matériels ont-elles investi ? Premiers éléments de réponse.

Par Matthieu Freulon et Fabrice Maitrot

Bien que nous ne disposions pas des chiffres définitifs pour l'exercice comptable 2021 au moment où nous bouclons ce numéro, la belle dynamique des cuma de la région est déjà bien visible.

En effet, en prenant en compte les chiffres comptables de septembre 2022, le chiffre d'affaires HT cumulé des cuma de Bourgogne-Franche-Comté atteint déjà 30,21 M€. Une progression par rapport aux 31,25 M€ réalisés en 2020 est donc attendue. Mention spéciale à la Nièvre et au Doubs qui dépassent déjà leur chiffre d'affaires de 2020 de respectivement 5 et 4 %. Au global, les cuma n'ont cessé de développer leur chiffre d'affaires de-



puis la régionalisation (cf graphique ci-dessous).

ÉVOLUTIONS CONTRASTÉES DANS LES INVESTISSEMENTS DES CUMA

Concernant les investissements des cuma, le résultat est plus mitigé et dépend des secteurs d'activité. Les montants investis en 2021 progressent par rapport à 2020 dans les domaines de la traction, de l'en-

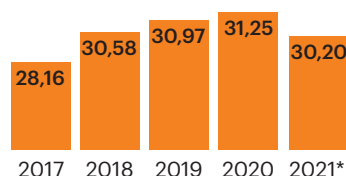
tretien des espaces, de la fertilisation et du semis. En revanche, on observe sur la même période un repli dans les secteurs de la récolte, du transport-manutention et de la pulvérisation. Les investissements en travail du sol devraient rester stables. Enfin, un mot sur le parc des matériels des cuma de la région : l'épandeur à fumier reste le premier représentant avec 693 unités, suivi de la tonne à lisier (469 unités) et du tracteur (269 unités). ■

Les investissements des cuma de Bourgogne-Franche-Comté dans le domaine de la traction et du semis progressent par rapport à 2020.

LES CUMA DE BOURGOGNE FRANCHE-COMTÉ

779 CUMA COTISANTES
EN 2021

CHIFFRE D'AFFAIRES
HT CUMULÉ EN M€



*(exercice comptable non clôturé)

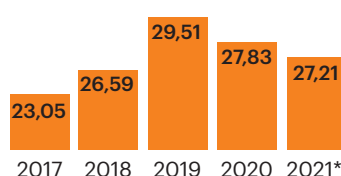
LA CUMA MOYENNE EN 2021

22 ADHÉRENTS

24 MATÉRIELS

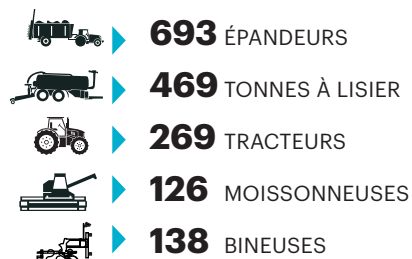
48,7 K€ DE CHIFFRE D'AFFAIRES

MONTANT DES INVESTISSEMENTS HT CUMULÉ EN M€



*(exercice comptable non clôturé)

LE PARC DES MATÉRIELS EN CUMA EN SEPT. 2022



TOTAL: PRÈS DE 17 000 MATÉRIELS

LES SALARIÉS ET ÉLUS ENGAGÉS À VOS CÔTÉS

Connaissez-vous les femmes et les hommes de la fédération régionale des cuma de Bourgogne Franche-Comté dans votre département ? Découvrez en deux cartes de la région, l'équipe de salariés et les administrateurs qui s'engagent chaque jour aux côtés des cuma.

Par Kaoutar El-Oualdy





JCB
TM320

Dans la gamme JCB AGRI, vous trouverez le **TELESCOPIC ARTICULE** adapté à votre exploitation : 5 modèles et versions de 64 à 145 cv.



PAGOT CAPUT

PAGOT CAPUT : Votre concessionnaire JCB AGRI, présent à vos côtés avec 8 agences de proximité

Département 70 :
- VESOUL (siège social) - Tél. : 03 84 75 96 00
- GRAY - Tél. : 03 84 65 06 04
- STE-MARIE-EN-CHANOIS - Tél. : 03 84 94 62 82

Département 25 :
- SAÛNE - Tél. : 03 81 55 84 64
- BULLE - Tél. : 03 81 89 76 29
- FRAMBOUHANS - Tél. : 03 81 68 23 96
- VALONNE - Tél. : 03 81 93 30 12

Département 90 :
- FOUSSEMAGNE - Tél. : 03 84 56 05 65

26 rue Henri Poincaré - 70002 VESOUL - Tél. 03 84 75 96 00

Toujours à la recherche d'une **meilleure solution !**



www.pagot-caput.fr

 @etepagotcaput
 Pagot_caput
 PAGOT CAPUT
 pagotcaput



J'veux du local!
LE GOÛT DE MA HAUTE-SAÛNE

VOUS SOUHAITEZ CONNAÎTRE LES ADRESSES PRÈS DE CHEZ VOUS POUR FAIRE LE PLEIN DE PRODUITS LOCAUX ? NE CHERCHEZ PLUS, C'EST LÀ :

www.jveuxdulocal70.fr






Mesparcelles : la solution numérique dédiée au pilotage de votre exploitation

- Gérer la traçabilité de vos productions
- Suivre vos indicateurs environnementaux
- Piloter votre performance économique
- Anticiper votre déclaration PAC



l'accélérateur de performance

Calulette Logistic

- Un accompagnement dans le choix logistique le plus adapté à votre structure.
- Une approche basée sur votre parcellaire, parc matériels, main d'œuvre disponible
- Des indicateurs techniques, économiques et sociaux (débit de chantier, performance économique, conditions de travail, respect des sols)
- Avis sur l'adaptabilité des matériels selon usage




17 Quai Yves Barbier - BP 20189 - 70004 VESOUL Cedex
Tél. 03 84 77 14 40 - Mail : accueil@haute-saone.chambagri.fr
<https://bourgognefranche-comte.chambres-agriculture.fr/>



Rejoignez-nous sur facebook



www.afnor.org
Liste des sites certifiés et de nos engagements sur www.chambres-agriculture.fr

Stations météo connectées, la maîtrise du temps


- Accéder aux données météo en direct depuis votre téléphone sur tout votre parcellaire
- Programmer les chantiers à l'avance
- Planifier les récoltes avec plus de sécurité
- Réaliser vos traitements phytosanitaires dans des conditions optimales grâce aux alertes
- Disposer de prévisions météo localisées et ajustées en temps réel



Fermes Bas Carbone durables

Développer la durabilité des systèmes de production (économie, social, environnement) :

- Des indicateurs environnementaux (changement climatique, qualité de l'air, qualité de l'eau, épuisement des ressources fossiles)
- Des contributions positives (performance nourricière, stockage du carbone, maintien de la biodiversité)
- Des indicateurs de durabilité (performance économique, conditions de travail)



« NOUS DEVONS PROPOSER DES ALTERNATIVES À L'AGRICULTURE INDIVIDUELLE »



Philippe Martinot, secrétaire général de la fncuma.

Un livre blanc a été édité en février 2022 par la fncuma. Il a pour objectif de promouvoir et pérenniser l'agriculture de groupe en listant une quinzaine de propositions concrètes soumises aux pouvoirs publics. Philippe Martinot, secrétaire général de la fncuma, livre ses explications.

Propos recueillis par Lucie Debuire

Face à l'envolée des prix du matériel agricole et la nécessité de travailler collectivement pour certains agriculteurs, Philippe Martinot, secrétaire général de la fncuma, expose les propositions de la fédération en matière de charges de mécanisation et de fiscalité pour les cuma. Elles sont décrites dans un livre blanc publié en février 2022.

POURQUOI UN LIVRE BLANC ?

L'idée d'éditer un livre blanc par la fncuma date de quelques années après plusieurs constats et ambitions. Ce sont d'abord les augmentations des tarifs des matériels agricoles de 5 à 10 % par an qui nous ont interpellé. L'intérêt de travailler en groupe est donc de plus en plus grand et notre ambition est de promouvoir l'agriculture collective. Ça l'est encore plus dans le contexte actuel.

Nous avons donc réalisé des enquêtes terrain auprès des cuma de France et en est sortie une série de propositions. Les quinze imaginées concernent la compétitivité de nos exploitations, les solutions terrains au service de l'agroécologie, l'installation et les nouveaux modèles de coopération et la dynamisation du lien social en agriculture.

DES DÉTAILS SUR LES CHARGES DE MÉCANISATION ET LA FISCALITÉ ?

Sur ce sujet, nous sommes partis du constat que les exploitations individuelles bénéficiaient d'avantages fiscaux lors d'achat de matériel. Nous aimerions que les agriculteurs engagés dans une cuma puissent avoir accès à un « *crédit d'impôts mécanisation collective* ». On imagine qu'un pourcentage de la facture soit concerné avec un plafond de 3 000 €. Cela permettrait de diminuer les charges de mécanisation et ainsi de maintenir les exploitations.

Par ailleurs, nous aimerions que le dispositif de suramortissement mis en place il y a quelques années puisse être de nouveau valable sur une partie du



“
31% DES AGRICULTEURS ENVISAGENT DE RÉALISER UN INVESTISSEMENT EN LIEN AVEC L'AGROÉCOLOGIE DANS LES DEUX ANS
 ”

matériel. On pourrait imaginer que cela corresponde aux matériels climato-compatibles, comme ceux de la liste du plan de relance par exemple. En effet, 31 % des agriculteurs envisagent de réaliser un investissement en lien avec l'agroécologie dans les deux prochaines années.

Dans un souci d'économie et de responsabilité, nous demandons une aide à l'achat de matériel reconditionné, qui aujourd'hui n'est jamais éligible aux subventions. D'autre part, nous demandons qu'un diagnostic sur les charges de mécanisation soit obligatoirement réalisé lors des parcours à l'installation. Cela peut aider les jeunes agriculteurs à prendre conscience du poids des machines dans la comptabilité et à mieux orienter leurs investissements. Cette dernière proposition a été vivement accueillie dans le milieu agricole.

COMMENT METTEZ-VOUS EN ŒUVRE CES PROPOSITIONS ?

Nos 15 propositions sont exposées et argumentées en ce moment auprès des élus locaux, mais aussi du gouvernement. Nous avons été reçus par le conseiller agriculture du Premier ministre et du Président, nous avons rencontré le ministre de l'Agriculture et avons eu plusieurs auditions avec les parlementaires. Nous avons l'ambition qu'une loi, en ce sens, soit votée en 2023. ■

COMPTER LES CHEVAUX

Comparer la puissance d'un tracteur annoncée et celle réelle permet de mieux négocier avec le vendeur mais aussi de faire des économies de carburant. Témoignage de Robert Petit et de Florent Lanier qui ont fait subir un banc d'essai à leurs tracteurs.

Par Lucie Debuire



Un doute planait sur la puissance effective du tracteur que venait d'acquérir Robert Petit, agriculteur à Arleuf, dans la Nièvre. « J'ai acheté ce John Deere 6120R en mai 2021, il avait cinq ans et affichait 3 400 h au compteur, se souvient le Bourguignon. Je venais de renouveler un tracteur de la même puissance mais j'avais réduit le nombre de cylindres en passant de six à quatre. » Très vite, l'agriculteur s'est aperçu d'un manque de puissance et d'une consommation supérieure de carburant. « Au lieu de consommer 8 à 9 litres de GNR/h, j'en consommais 10, voire 11, précise-t-il. Finalement, je n'étais pas du tout satisfait de mon achat. »

En mai 2022, la frcuma Bourgogne-Franche-Comté organisait une session de bancs d'essais pour les volontaires au lycée de Château-Chinon, non loin de l'exploitation de Robert Petit. Après un changement de filtre à air et un nettoyage du moteur, le tracteur est à l'essai. Et

le diagnostic tombe. « Mon ressenti a été confirmé, lance-t-il. Le banc d'essai annonce une puissance maximale de 107 ch au lieu des 120 annoncés. » Tout s'éclaircit pour cet agriculteur. « On finissait par croire que nous avions une mauvaise utilisation du tracteur, ou qu'il était pénalisé à cause du nombre d'heures qu'il avait au compteur. Mais non, l'avis est clair et on peut s'y fier car il n'y a pas d'aspect commercial après ce test. »

NÉGOCIATION COMMERCIALE

Cependant, l'agriculteur reste un peu déçu de ce service qui lui a été facturé une centaine d'euros. « Le diagnostic n'est pas très précis, estime-t-il. On m'a juste dit qu'il devait y avoir un problème d'injecteur. Je ne sais pas lequel je dois changer, ni si je dois tous les remplacer. Il faut peut-être que je change la pompe à injection... » Pour le savoir, l'agriculteur doit se rendre chez son concessionnaire. C'est là où ça coince puisqu'il « ne prendra

Robert Petit a testé les puissances de deux de ses tracteurs grâce aux bancs d'essais organisés par la frcuma Bourgogne-Franche-Comté. Il a ainsi pu comparer leurs puissances effectives par rapport à celles annoncées.

pas en compte le diagnostic que j'ai récupéré et il m'en refacturera un. » Ce n'est pas la première fois que Robert Petit utilise ce service. Il a déjà fait passer un autre tracteur sur un banc d'essai il y a quelques années. Il s'agit d'un autre John Deere acheté d'occasion. « Lorsque je l'ai acheté, j'ai négocié, au prix de 100 €, le passage du tracteur au banc d'essai au terme de la période de garantie, dans le but de savoir si la puissance est bien identique à celle annoncée. Si ce n'est pas le cas, les réparations nécessaires seraient à la charge du vendeur », raconte l'agriculteur. Au début le concessionnaire n'était pas très partant mais il a fini par accepter. Le tracteur a été testé après deux ans d'utilisation et la puissance annoncée correspondait bien à celle vendue.

Le tracteur de la cuma est également passé au banc d'essai le même jour que celui de Robert Petit, qui est aussi président du groupement d'agriculteurs. Pour ce John Deere 6920 de 155 ch, rien n'a été diagnos-

SOUS LE CAPOT

LE BANC D'ESSAI MOTEUR POUR DIAGNOSTIQUER LES PANNES ET FORMER À L'ÉCOCONDUITE

« Passer son tracteur sur un banc d'essai, c'est un peu comme faire un test d'effort chez le cardiologue, compare Fabrice Maitrot, conseiller machinisme à la fruma Bourgogne-Franche-Comté. On va faire tourner le moteur pour connaître sa puissance maximale, mais aussi pour savoir comment il travaille et quelles sont ses caractéristiques. »

Ainsi, le chauffeur du tracteur peut connaître les plages de régime économique et adapter sa conduite et le travail qu'il va effectuer en fonction de la consommation de carburant.

Par ailleurs, le passage au banc permet de diagnostiquer les insuffisances au niveau du moteur et de connaître la puissance effective du tracteur. « On compare les données que nous avons obtenues à la suite du test avec une banque de données validée

par les constructeurs, explique l'animateur. Cela permet de voir s'il y a un problème mécanique dû à un turbo ou à un injecteur défaillant, ou encore un problème de puissance incompatible avec l'utilisation du tracteur. »

Enfin, passer un tracteur au banc d'essai permet de mieux anticiper le renouvellement du tracteur ou de mieux négocier son achat, en sachant exactement de quelle puissance du moteur l'agriculteur a besoin.

Plusieurs mesures sont effectuées lors d'un passage de tracteur au banc : le couple, la puissance nette réellement utilisable à la prise de force, la consommation horaire et spécifique ainsi que le débit de la pompe d'injection. Il faut compter une heure et 130€ pour obtenir un tel diagnostic. ■



Le banc d'essai permet de connaître le meilleur régime du moteur selon le travail demandé au tracteur.

tiqué si ce n'est son âge : vingt ans plus tard et à hauteur de 9 000 h/an, avec une puissance de 136 ch, on peut dire qu'il est bien conservé. « D'autant plus qu'en cuma, les dix utilisateurs ont chacun leur manière de conduire et cela impacte un peu la consommation du tracteur et l'entretien du moteur. »

ÉCONOMIE DE CARBURANT

Pour Florent Lanier, polyculteur-éleveur dans la Nièvre, l'objectif de passer ses deux tracteurs au banc d'essais était autre. « J'avais déjà fait

passer le test à un de mes tracteurs, le John Deere 6820 qui a aujourd'hui 7 500 h, explique-t-il. À cette époque, il faisait 142 chevaux, cela me convenait bien. » Depuis, son utilisation a un peu évolué et il fallait davantage de puissance pour tirer un décompacteur. Il a alors recartographié ce tracteur. Si le ressenti est bon, il voulait savoir sur combien de chevaux il pouvait compter. « Je suis allé au banc d'essai mi-septembre, dans l'optique de connaître mieux mon tracteur et ainsi connaître sa performance pour optimiser les plages de régime

selon l'utilisation. » L'essai a confirmé le ressenti du conducteur. Il a été estimé à 165 ch, avec une plage qui se situe autour des 1 500 tr/min. « Je sais que l'année prochaine, quand j'aurai des travaux plus lourds à réaliser, j'utiliserai cette plage qui me fera économiser du carburant », ajoute-t-il. Une économie qui rentabilise vite le coût du passage au banc. « Si j'économise un litre de GNR/ha, avec les niveaux de prix actuels, le gain peut être grand, souligne l'agriculteur. Mais c'est aussi pour l'environnement ; ça ne sert à rien de cramer du gasoil dans l'air inutilement. »

MANQUE DE « GNAQUE »

Son deuxième tracteur est aussi passé par la case « banc d'essai ». Il s'agissait d'un John Deere 610 M, de 100 ch, acheté cette année pour la manutention dans la cour. « Il a maintenant 500 h, je voulais savoir ce qu'il valait, explique Florent Lanier. Il faut avouer que je le trouvais un peu mou. » À la sortie du banc, on évalue sa puissance à 94 ch. Encore chaud, il fait un deuxième passage qui se conclut à 96 ch. « Il ne manque pas forcément de puissance mais je pense qu'il n'était pas encore tout à fait rodé. Depuis, je lui ai fait réaliser quelques travaux difficiles, un peu plus lourds et je sens qu'il déploie toute sa capacité dorénavant. C'est un tracteur qui n'a pas fini de grandir ! », se réjouit l'agriculteur. ■



Des professionnels du remplacement **FORMÉS ET QUALIFIÉS**
 Un **SERVICE PERSONNALISÉ** réactif et clé en main
 Un réseau associatif **PROCHE DE VOUS**

www.servicederemplacement.fr

N'hésitez pas à nous contacter, OSEZ

Côte-d'Or - 03 80 68 66 83 | Nièvre - 03 86 93 40 93
 Doubs - 03 81 60 45 27 | Saône-et-Loire - 03 85 29 56 56
 Haute-Saône - 03 84 77 14 37 | Territoire de Belfort - 03 84 77 14 37
 Jura - 03 84 35 14 51 | Yonne - 03 86 48 98 79

Ils soutiennent notre action régionale :



service de remplacement
 Le service de l'agriculture - conseil - culture

“Pensez à vous, osez le remplacement !”



Bresson
 Négociant en céréales

Une entreprise familiale centenaire au service de l'Agriculture

- › Achats/Ventes de vos productions
- › Protection des cultures, semences, engrais

‘Ensemble, récoltons l'avenir’

21910 Saulon La Chapelle
www.bresson-cereales.fr • Tél. 03 80 79 15 15

 SAS Bresson

J'AI UN TRUC!
GAGNEZ 50€

VOUS AVEZ IMAGINÉ
UN ÉQUIPEMENT ASTUCIEUX
 AMÉLIORÉ UN MATÉRIEL ?

ENVOYEZ-NOUS :
 TEXTE EXPLICATIF - PHOTOS OU VIDÉO

SI VOTRE ASTUCE EST PUBLIÉE DANS ENTRAID',
 VOUS RECEVREZ UNE PRIME DE 50 EUROS

PASCAL BORDEAU • ENTRAID' • 2133 route de Chauvigny - 86550 Mignaloux - Beauvoir
 Tél. 05 49 44 74 92 • Courriel : pbordeau@entraid.com

TROUVEZ VOTRE STRATEGIE D'INVESTISSEMENT ET SON MODE DE FINANCEMENT

Nous vous aidons à analyser les étapes, de l'achat à la revente de votre machine agricole, pour choisir votre stratégie d'investissement

ABONNEMENT 71€/AN
 Au lieu de 142€/AN
 Offre spéciale adhérent de Cuma

- › Analyse économique
- › Choix et impacts des modes de financement
- › Stratégies d'investissement et d'amortissement en cuma

Appelez Stéphanie au 05 62 19 18 87 ou abonnez-vous sur <https://www.entraid.com/boutique>

entraid

CONSEIL & EXPERTISE COMPTABLE

CERFRANCE
 entreprendre, ensemble



Entreprendre, ensemble pour votre performance

| | | |
|--|--|---|
| <p>CÔTE-D'OR 13, rue Fr. Mitterrand 21850 SAINT-APOLLINAIRE Tél. 03 80 72 90 10 contact@bfc.cerfrance.fr</p> | <p>NIÈVRE 9, rue du Champ de Foire 58000 NEVERS Tél. 03 86 71 92 50 alliance@cerfrance.fr</p> | <p>SAÔNE-ET-LOIRE 281, rue de Paris 71000 MÂCON Tél. 03 85 21 08 08 macon@71.cerfrance.fr</p> |
| <p>YONNE 37A, rue de la Maladière 89000 AUXERRE Tél. 03 86 49 48 60 contact@bfc.cerfrance.fr</p> | <p>DOUBS 130 bis, rue de Belfort - CS 40939 25021 BESANCON Cedex Tél. 03 81 65 52 41 contact@alliancecomtoise.cerfrance.fr</p> | <p>HAUTE-SAÔNE 17, quai Yves Barbier - B.P.20189 70004 VESOUL Cedex Tél. 03 84 77 77 00 contact@bfc.cerfrance.fr</p> |
| <p>JURA 17, rue Ch. de Gaulle - BP 50065 39601 POLIGNY Cedex Tél. 03 84 37 67 67 contact@alliancecomtoise.cerfrance.fr</p> | <p>TERRITOIRE DE BELFORT 1 A, rue Georges Besse 90000 BELFORT Tél. 03 84 77 77 61 contact@bfc.cerfrance.fr</p> | |



LA CUMA POUR S'INSTALLER

Pour réduire les charges de mécanisation et ainsi s'installer en tant qu'agriculteurs, Étienne Perret, Émilien Sambardier et Antoine Desgranges font partie de la cuma de Saint-Maurice-lès-Châteauneuf, en Saône-et-Loire. Témoignages.

Par Lucie Debuire



Pour Étienne Perret, cela fait à peine un an qu'il a repris les rênes de l'exploitation familiale à Saint-Edmond. Pour lui, adhérer à la cuma, comme son père, était naturel. Il en a d'ailleurs repris la présidence en même temps. «Lorsque j'ai repris l'exploitation de mon père, j'ai hérité du cheptel de 110 vaches allaitantes et des quelques outils de fenaison dont il disposait ainsi que de ses parts dans la cuma», explique le jeune agriculteur de 27 ans. *Je n'ai pas pu acheter les bâtiments. Sans le matériel en commun, je n'aurais pas pu m'installer ou alors, je n'aurais pas eu du matériel aussi performant à ma disposition.* »

QUE DU MATÉRIEL DE FENAISON

Travail du sol, semis, désherbage, fertilisation ou encore activités d'élevage, ce jeune polyculteur-éleveur utilise beaucoup de matériel de la cuma comme les tonnes à lisier, les épandeurs et les broyeurs. «En plus des tracteurs, il n'y a que pour les chantiers de fenaison que nous disposons de notre propre matériel», précise Étienne Perret. *Nous en avons souvent tous besoin au même moment. C'est difficile d'établir un planning à l'avance. Pour les récoltes des céréales, je fais appel à une ETA qui prend en charge tous les travaux à un prix plutôt attractif et moins onéreux qu'en cuma.* »

La question du matériel ne s'est pas vraiment posée, avoue le jeune agriculteur. «Je n'avais pas d'autre choix

que de poursuivre l'activité de mon père en cuma. Sans cela, je n'aurais jamais eu l'accord de la banque, avoue-t-il. Et puis, ça n'aurait pas de sens. Je ne peux pas investir dans un épandeur à 40 000 euros pour 100 hectares, ce ne serait pas rentable. Il faut être un peu fou pour s'installer en agriculture ici. » Moins de capitaux à rembourser rend les banques moins frileuses à prêter de l'argent.

D'AUTRES ÉCHANGES

Outre l'aspect économique, Étienne Perret s'est joint au groupe de Bourguignons de gaieté de cœur. «Mon père était le président de la cuma, il avait la charge de nombreux matériels et l'équipe était assez dynamique. Il y a quelques jeunes», ajoute-t-il. *La cuma permet de discuter, d'échanger sur nos techniques culturales ou d'élevage.* » Un esprit du collectif qui attire cet agriculteur : «Nous sommes tous prêts à investir ou à renouveler le matériel, que ce soit pour notre génération ou pour ceux qui s'apprentent à partir à la retraite. »

Pour Émilien Sambardier, son voisin, installé depuis un peu moins de dix ans, son adhésion à cette cuma a été moins naturelle. «J'ai repris une exploitation qui a toujours travaillé avec une ETA, se souvient le jeune agriculteur. *C'était assez coûteux et j'ai alors réfléchi à investir dans du matériel.* » Financièrement, ce n'était pas envisageable d'acheter du matériel seul. Émilien Sambardier a donc décidé d'adhérer à la cuma

Étienne Perret a pu s'installer grâce au matériel en cuma et donc à ses charges de mécanisation peu élevées.

voisine. Il a ainsi accès à un matériel performant, relativement disponible et à coût plus raisonnable. «L'organisation ne va pas trop mal et la cuma s'agrandit toujours, fait remarquer l'agriculteur, qui est aussi trésorier. *Économiquement, c'est très intéressant, surtout quand on n'utilise pas beaucoup le matériel.* » Il n'y a que pour la récolte de l'herbe qu'Émilien Sambardier a investi dans son propre matériel. «Avec une centaine d'hectares en prairie, il faut au moins cela», reconnaît-il.

DES MATÉRIELS PERFORMANTS

Antoine Desgranges, un autre membre de la cuma, installé il y a à peine un an, a investi dans les bâtiments et le foncier principalement. Il n'a pas vraiment approfondi la question de la mécanisation. Après son père, il a repris les parts qu'il possédait dans la cuma. «C'était avant tout pour limiter les coûts», avoue-t-il. Il bénéficie maintenant de matériels performants à proximité et de l'entraide entre les adhérents.

Avec ses 10 hectares de céréales, ce ne serait pas rentable d'investir dans du matériel neuf. Bien sûr, comme pour ses collègues, accéder à plus d'autonomie au niveau du matériel serait tentant mais pas raisonnable. Pour le moment, la cuma se concentre sur son projet de bâtiment équipé de panneaux photovoltaïques. ■

UN BOÎTIER POUR UNE FACTURATION PLUS ÉQUITABLE DU MATÉRIEL

Pour optimiser ses chantiers, la cuma du Grandvaux, basée dans le Jura, a investi dans les boîtiers connectés. Une manière de facturer équitablement et en prenant en compte de nouvelles unités de mesures.

Par Lucie Debuire

La soixantaine d'adhérents de la cuma de Grandvaux, située dans le Jura, a depuis deux ans modifié sa manière d'utiliser et de facturer l'utilisation du matériel. « Nous avons un grand parc de matériel, explique Xavier Pagnier, président de la cuma. Pour la facturation des chantiers, nous utilisons des unités qui n'étaient pas toujours représentatives. » Prenant en exemple l'utilisation de bennes, il explique qu'elles étaient jusqu'à présent facturées à la journée ou à la demi-journée, quelle qu'en soit l'utilisation. Or, selon qu'elles « effectuent 4 ou 250 kilomètres, l'usure n'était pas la même », souligne-t-il.

LE BOÎTIER FAIT FOI

Il était donc nécessaire d'utiliser d'autres unités de facturation pour être plus équitable. Après s'être renseignés auprès d'autres agriculteurs et cuma, Xavier Pagnier et son conseil d'administration décident d'acheter quinze boîtiers connectés de la marque Karnott. Tous les membres du conseil étaient convaincus de cette nécessité. Seuls certains adhérents y étaient moins favorables.

« Dans la même veine, nous avons décidé d'instaurer la règle suivante : les données du boîtier feront foi, que ce soit en cas de litige ou en matière de facturation », annonce le Jurassien. Une manière donc de donner de la légitimité aux données. « En cas de



La cuma du Grandvaux a acheté 23 boîtiers Karnott pour facturer de manière plus équitable l'utilisation de son parc de matériel.

mauvaise manipulation, d'une utilisation non raisonnée, nous voyons ce qu'il s'est passé grâce à la géolocalisation du boîtier et cela clôt le débat », illustre Xavier Pagnier. Depuis, la cuma a investi dans cinq nouveaux boîtiers et trois récemment lors d'achat de matériel supplémentaire. L'objectif est que l'ensemble des gros matériels en soient équipés.

350€ LE BOÎTIER

Cet équipement a forcément un coût pour la cuma. « Il faut compter 350 € pour chaque boîtier et un abonnement de 13 € par mois et par boîtier, calcule le président. C'est un investissement décidé ensemble qui nous permet d'être équitables. Cependant, je reconnais être un peu déçu par la qualité des boîtiers, notamment concernant leur résistance aux chocs. » Les premiers boîtiers ont quasiment tous été renouvelés. Une faille que connaît bien l'entreprise puisqu'elle assure un service après-vente irréprochable.

Outre cet aspect, les boîtiers demandent aux responsables des machines plus de temps. En effet, la cuma a choisi de ne pas utiliser le report de données d'utilisation des machines directement dans le logiciel de comptabilité. Cela de-

mande donc de les saisir de nouveau. « C'est aussi un cercle vicieux puisque les machines étant équipées, les utilisateurs ne notent plus les unités utilisées, reconnaît le président de la cuma. Toutefois, les données récoltées sont fiables, on en devient vite dépendant. » En choisissant des unités plus réalistes, l'usure du matériel est prise en compte et de manière équitable. « Globalement, les coûts n'ont pas augmenté mais il y a eu quelques ajustements plus réalistes, estime-t-il. On se rend compte de l'utilisation du matériel. »

PLUS PRÈS DES BESOINS

En plus de cet avantage, le groupe d'agriculteurs a une vision globale du parc de matériel. Ainsi, ils savent quelles sont les machines les plus utilisées, ou à l'inverse, celles mises sur le banc de touche. « En exploitant ces données, nous sommes plus précis dans la mutualisation des machines, avoue Xavier Pagnier. On peut ainsi adapter nos projets d'achats et choisir le bon dimensionnement des outils. » Ces données sont également utilisées pour l'entretien de la machine car les agriculteurs savent ainsi quel est son niveau d'usure et de saturation. L'occasion aussi d'ajuster les montants des factures. ■

UNE ORGANISATION RODÉE POUR PERDRE LE MOINS D'ARGENT POSSIBLE

La cuma des Vignerons à Saint-Gengoux-le-National, en Saône-et-Loire, a décidé il y a bien longtemps de mutualiser les chantiers, en plus du matériel. Les adhérents économisent ainsi l'entretien et le carburant nécessaires aux déplacements.

Par Lucie Debuire



De gauche à droite, Joël Pierre, ancien président de la cuma, Sébastien Landat, l'actuel, et Rémi, le chauffeur, se partagent le matériel de culture de la vigne selon une organisation bien rodée.

À la cuma des Vignerons, à Saint-Gengoux-le-National en Saône-et-Loire, les chantiers se déroulent au fil des saisons comme du papier à musique. Il faut dire que cela fait une trentaine d'années que les cinq agriculteurs adhérents partagent leurs matériels et leurs chantiers. Tout le matériel est mis en commun : taille de la vigne, travail du sol, protection phytosanitaire jusqu'à la récolte. Pour cela, ils ont investi, notamment, dans six enjambeurs. Pour que tout se déroule en temps et en heure, l'organisation est rodée. « Au début, nous nous sommes rendu compte que le matériel passait beaucoup de temps sur la route pour aller d'une parcelle au bâtiment de la cuma, se souvient Joël Pierre, ancien président de la cuma. C'était devenu coûteux en entretien, particulièrement avec l'usure des pneus, et consommateur de carburant. » D'autant plus qu'entre les deux parcelles les plus éloignées, il faut compter une quinzaine de kilomètres. Les cinq viticulteurs ont donc décidé de partager intégralement le travail de la vigne. Cela passe par un même suivi technique. « Nous avons grosso modo le même programme phytosanitaire, illustre Sébastien Landat, actuel président de la cuma. Ainsi, nous pouvons remplir la cuve du pulvérisateur

et traiter notre propre parcelle et laisser l'enjambeur à l'adhérent voisin. Cela évite de retourner au bâtiment. »

PAROLES ET PAROLES

Même organisation pour les autres travaux comme le désherbage, le travail du sol, l'amendement de l'engrais ou encore le rognage. Pour réussir, il faut une bonne dose de communication. « Tous les lundis matin, on s'appelle ou on se retrouve au bâtiment, explique le président. Là, on expose notre programme prévisionnel de la semaine. À partir de cela, on établit un planning du matériel et on le prépare ensemble. » Il ne s'agit pas ici d'atteler ou de dételer un matériel d'un tracteur ; pour équiper un enjambeur, il faut davantage de temps pour monter et démonter les outils, d'où le besoin de bras.

2 000 €/HA/AN

Bien sûr, rien n'est gravé dans le marbre et les demandes varient selon la météo. « Nous n'avons pas tous le même terroir, ni les mêmes techniques culturales ou les mêmes cépages, reconnaît le vigneron. Mais nous arrivons globalement à rentabiliser les déplacements. » Pour tous les travaux le long de l'année, la cuma arrive à un coût de chantier compris entre 2 000 et 2 250 €/ha/an.

« Pour cela, nous nous appuyons sur du matériel performant que nous renouvelons tous les sept ans, lorsqu'il est amorti, indique Joël Pierre. Cela comprend aussi le carburant, l'entretien, l'assurance, les frais de gestion, etc. » Pendant les vendanges, le groupe passe une vingtaine de jours ensemble. « Nous livrons tous à la même coopérative, précise le président. Mais nous avons des cépages différents ce qui permet d'établir le planning selon les besoins de la coopérative. Mais lorsque le temps nous presse, nous essayons d'avancer la récolte chez chacun de nous pour qu'aucun ne soit pénalisé. » Cette organisation est, certes, moins coûteuse, mais les deux vigneron le concèdent : il faut vraiment bien s'entendre. Plus qu'un partage de matériel, la cuma des Vignerons c'est aussi un petit groupe technique. « Nous nous retrouvons régulièrement pour partager nos idées et nos envies de faire des essais ou faire différemment, explique Sébastien Landat. Nous faisons partie des 'groupes 30 000' qui testent des solutions techniques et agronomiques pilotées par les chambres d'agriculture. » Mais bien plus que tout cela, la cuma des Vignerons c'est aussi un groupe d'amis qui aiment se retrouver pour savourer leur production viticole. ■

CONFORT PERFORMANCE RENTABILITÉ MANITOU

Notre priorité : rentabiliser votre activité.
L'avantage de la NewAg : une machine ultra confortable qui optimise le temps passé dans votre chariot télescopique.
Un accès cabine unique, une visibilité totale et une insonorisation cabine optimale (73db seulement) pour un confort maximal.

Manitou, le choix gagnant pour votre journée de travail !
newag.manitou.com



25410 SAINT VIT
70400 HERICOURT
Tél. 03 81 25 04 10
www.z-manutention.fr



Votre concessionnaire exclusif en Franche-Comté



**AGRILIMAT,
UNE SOLUTION DE
FINANCEMENT
CLÉ EN MAIN**

Un crédit vous engage et doit être remboursé. Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager. BANQUE POPULAIRE BOURGOGNE FRANCHE-COMTÉ, société Anonyme de Banque Populaire à capital variable - 542 820 352 RCS Dijon Code NAF 64 19 Z - N°TVA Intracommunautaire FR 425 428 203 52 - Siège Social : 14 Bd de la Trémouille - BP 20810 - 21008 Dijon Cedex C.C.P. Dijon 1603 F 025 - Swift : CCBPFRPPDJN - N°Orias Courtier Assurances : 07 023 116.

Jeantil

LA PRÉCISION À PORTÉE DE MAIN

NOUVEAUX BOÎTIERS DE COMMANDE ÉPANDEUR, PAILLEUSE, DÉSILEUSE

Chaque jour, nous innovons pour contribuer à votre productivité.

Découvrez aujourd'hui nos nouveaux systèmes de commande ! **FONCTIONNALITÉS, ERGONOMIE, CONFORT : NOUS AVONS TOUT REVU POUR UNE PRÉCISION DE TRAVAIL OPTIMALE...**

La fiabilité JEANTIL reste celle que vous appréciez depuis toujours.



« RETROUVER LES FORCES D'UNE GROSSE CUMA AVEC PLUSIEURS PETITES »

L'intercuma demeure un levier efficace pour maîtriser ses charges de mécanisation. Exemple dans le Jura avec les cuma de Cuvier et de la Haute Fresse qui partagent du matériel.

Par Matthieu Freulon



La cuma de Cuvier regroupe six adhérents, des éleveurs laitiers en appellation Comté, autour de matériels d'épandage, de fenaison et de transport, mais aussi deux tracteurs de 150 ch. Le groupe travaille également avec une cuma voisine. « Nous avons fait le choix de travailler en intercuma pour éviter le suréquipement, explique Angélique Jantet, présidente de la cuma. Nous demeurons une structure de taille modeste, et face à des équipements dont les prix grimpent, il est important de rester vigilant quant à ses charges de mécanisation. » Par exemple, la cuma possède une tonne à lisier d'une capacité de 15 000 litres mais elle travaille avec un autre groupe équipé de deux tonnes de 11 000 et de 8 000 litres. « Certains adhérents ont des parcelles avec de fortes pentes, une tonne plus petite peut donc être intéressante. »

Côté organisation, l'intercuma ne complexifie pas l'accès au matériel. Chaque tonne à lisier est rattachée à un responsable matériel. Pour accéder à l'outil, il suffit de faire une demande sur le groupe WhatsApp associé. Les créneaux sont distri-

buisés avec une recherche de l'optimisation des temps de transport.

RATIONALISER LES COÛTS, MAIS PAS QUE...

Ensuite, Angélique Jantet insiste sur le côté inspirant de l'intercuma. Certes, ce type d'organisation demeure un levier efficace pour rationaliser ses coûts de mécanisation, mais il a également un intérêt social.

Cela permet d'échanger avec d'autres groupes, de découvrir de nouvelles idées. « Nous facturons principalement nos matériels à l'UGB, indique Angélique Jantet, tandis que la cuma de la Haute Fresse a opté pour une facturation à l'heure, à l'hectare ou au nombre de voyages. Il est intéressant de comparer les différentes solutions. D'ailleurs, les présidents sont invités aux AG des différentes cuma. »

Même constat positif au sein de la cuma de la Haute Fresse avec le président Mathieu Chauvin : « Avec l'intercuma, on retrouve les avantages d'une grosse cuma avec plusieurs petites. Travailler en intercuma permet de baisser le coût des matériels et d'accéder à des outils plus performants dans

lesquels nous n'aurions pas pu investir à l'échelle de la cuma. » Il poursuit en confirmant également que « l'intercuma apporte une nouvelle dynamique au sein du groupe ».

Enfin, le discours des deux présidents met également en avant la facilité de mise en place d'une intercuma.

« ON NE REVIENDRAIT PLUS EN ARRIÈRE »

Ainsi, selon Angélique Jantet, « il ne faut pas hésiter ! Certains projets peuvent faire peur d'un point de vue financier, l'intercuma est une solution à explorer. On ne reviendrait plus en arrière, tous les adhérents en sont très contents. » De même, Mathieu Chauvin confie : « Pour le moment, l'intercuma nous permet d'utiliser le matériel d'autres cuma. L'étape suivante serait d'investir ensemble dans du matériel spécifique. » Quelques chiffres en complément : selon les estimations de la fédération cuma Bourgogne-Franche-Comté, sans l'intercuma, les adhérents de la cuma de Cuvier paieraient leur semoir de semis direct 4 fois plus cher et leurs rouleaux 4,5 fois. ■

La cuma de Cuvier possède une tonne à lisier d'une capacité de 15 000 litres mais elle travaille avec un autre groupe équipé de deux tonnes de 11 000 et de 8 000 litres.

TÉLESCOPIQUE, UNE PRE

Les cuma de la Cantonale et de la Panouille, situées en Saône-et-Loire, se sont lancées dans la location de télescopique à un coût d'utilisation défiant toute concurrence, grâce à la plateforme Camacuma.

Par Lucie Debuire

Louer du matériel agricole n'était pas dans leurs habitudes mais grâce à la plateforme Camacuma, les cuma de la Cantonale et de la Panouille, situées en Saône-et-Loire, ont revu leur stratégie d'investissement. « *Le besoin d'avoir un télescopique, principalement pour charger le fumier dans l'épandeur, était de plus en plus présent dans notre cuma*, relate David Cornier, président de la cuma de la Cantonale qui accueille plus d'une trentaine d'adhérents dont des éleveurs. Lors de notre assemblée générale en février 2022, nous nous sommes donc lancés dans l'étude d'achat d'un télescopique. Onze d'entre nous se sont engagés. »

À la même période, la frcuma Bourgogne-Franche-Comté adhère à Camacuma et fait revoir la stratégie du groupe. « *Nous n'avions jamais évoqué l'idée de louer du matériel mais avec cette offre, nous nous sommes un peu plus penchés sur ce type de financement.* » En effet, à cette période, Camacuma proposait à la location un télescopique de la marque Bobcat de 130 ch et d'un mât de 7 m de haut avec un tarif dégressif selon son utilisation. « *Nous avons estimé notre besoin à 650 h/an*, se souvient le président. *Pour cette utilisation, le coût horaire était fixé à 18,60 €.* »

À partir de ce constat, les onze agriculteurs se sont renseignés et ont demandé des devis pour l'achat et la location de télescopiques de



différentes marques. « *Avec l'aide de notre conseillère, nous avons réalisé une analyse chiffrée. Il s'est avéré que, en achat comme en location, les coûts étaient supérieurs de 5 €/h par rapport à l'offre de Camacuma, sans compter les coûts d'entretien.* »

BENCHMARK

En effet, dans le contrat proposé, les frais de maintenance, avec la vérification générale périodique (VGP) nécessaire pour les engins de levage, le changement des pneumatiques au bout de 2 500 h, et les vidanges, sont pris en compte. Un plus lorsque le matériel est souvent sollicité et utilisé par différentes personnes. De plus, le délai de livraison était établi à trois semaines contre 12 à 18 mois chez les concessionnaires. Et autre avantage, il n'y avait pas de trésorerie à sortir. Fin avril, le Bobcat est livré avec son godet, une fourche multifonction et un lève-palette. Pas sans une certaine appréhension : « *Nous n'avions pas affaire à un concessionnaire directement, nous craignons*

qu'il ne joue pas le jeu sur la mise en route du matériel ou de son entretien, mais ce n'était pas le cas, avoue-t-il. *Le fait que ce soit une marque un peu moins répandue nous a aussi fait hésiter, mais en se renseignant, on apprend que c'est la marque Massey et que les autres utilisateurs sont satisfaits pour sa robustesse et sa maniabilité.* » Pas de déception, donc, au printemps.

ENGAGEMENT DE 5 ANS

Six mois plus tard, l'enthousiasme reste le même. « *Le télescopique semble bien dimensionné par rapport à notre utilisation*, reconnaît-il. *Pour commencer une nouvelle activité, c'est l'idéal, car nous ne nous engageons pour cinq ans uniquement avec une résiliation possible au bout de 18 mois. En comptant la consommation d'Adblue, l'assurance, les frais de gestion et l'amortissement de la pince que nous avons achetée en plus, on obtient un coût d'utilisation de 24 €/ha. Sans le carburant. Le fait que l'engin soit en location incite les utilisateurs à être plus attentifs au matériel, d'autant plus qu'il est connecté. Cela demande*

David Cornier, président de la cuma de la Cantonale, qui a depuis le printemps en location au coût de 18,16 €/h.

MIÈRE EN LOCATION



plus de rigueur dans sa manipulation et ce n'est pas plus mal.»

Engagés pour cinq ans, les adhérents de la cuma ne pourront pas l'acheter à l'issue de cette période mais ils pourront renouveler le matériel dans les mêmes conditions. L'occasion d'avoir toujours un matériel performant. « Avec ce système, on montre aux concessionnaires que l'on peut utiliser du matériel autrement que dans les schémas classiques et c'est important. Cela donne une certaine force », souligne le président de la cuma de la Cantonale.

NOUVEAU GROUPE

Même son de cloche pour la cuma de la Panouille, qui possédait déjà un télescopique de la marque Manitou depuis plus de six ans pour la manutention des effluents d'élevage. Celui-ci était réparti entre huit adhérents dont un qui s'en servait davantage. Au total, il était utilisé 350 h/an. « Il commençait à vieillir et son utilisation dans différents élevages posait un problème sanitaire, explique Carole

Serrurot, présidente de la cuma de la Panouille. Il y a deux ans, nous nous sommes posés la question de renouveler le matériel mais cela impliquait beaucoup de changements avec, notamment, le retrait de plusieurs adhérents, mais aussi la rentabilité d'un matériel servant peu. »

L'offre Camacuma de location d'un Bobcat est apparue comme une solution au groupe d'éleveurs bourguignons. « Seulement, le changement de marque et de gabarit effrayait certains membres », regrette la présidente.

Si le système n'a pas séduit le groupe déjà en place, deux autres éleveurs de la cuma s'y sont intéressés. « Ils avaient déjà un télescopique, mais se posait la question d'en acquérir un deuxième car il fallait qu'il tourne pour être rentable. À eux deux, leur besoin a été évalué à 1 000 h/an et ils se sont engagés avec l'offre Camacuma. Un troisième éleveur est venu se greffer pour réaliser quelques heures de plus. » Le Manitou a été, entre-temps, revendu à un membre de la section.

Depuis six mois, la cuma de la Cantonale propose un nouveau service avec la location du télescopique Bobcat, proposé par Camacuma.

TÉLÉSCOPIQUE : BIEN OU MAL ASSURÉ ?

Pour les deux présidents des cuma ayant un télescopique en location, la question de l'assurance a été une source de questionnements. « Je ne sais toujours pas si l'engin est bien assuré ou non, reconnaît David Cornier, président de la cuma de la Cantonale. Avec le contrat de location, une assurance est prévue pour la responsabilité civile et le bris de glace mais je n'arrive pas à savoir si elle est suffisante ou non. » Carole Serrurot, présidente de la cuma de la Panouille, a tenté, quant à elle, de comparer les contrats d'assurance. « J'ai passé deux jours sur le sujet. Finalement, on nous a proposé une assurance supplémentaire de 330€ par an pour couvrir un peu mieux le télescopique en cas de pépin. Cela a été néanmoins compliqué de trouver un assureur qui accepte de réaliser des contrats supplémentaires et partiels. » ■

LIBÈRE L'ESPRIT

Reçu fin juin, le télescopique correspond aux attentes des trois éleveurs. « En location, c'est plus facile, on connaît le tarif et il y a un suivi régulier, observe la présidente. Le coût de location est de 12,70 €/mois. Même si la marque est inhabituelle, le gabarit correspond à nos activités. Le matériel tourne et sera renouvelé si besoin au bout de cinq ans. Pas besoin de devis, de questionnements sur les modèles et marques, sur le nombre d'adhérents, tout est simple. En tant que présidente de cuma, ça libère l'esprit! »

Outre l'aspect économique qui est très avantageux, le matériel est suivi et cela incite les adhérents à être davantage responsables du matériel. « J'attends avec impatience les prochaines offres de Camacuma », lance Carole Serrurot. ■

FORMER AU RÔLE DE TRÉSORIER

Être trésorier dans une cuma peut effrayer certaines personnes et bloquer le renouvellement des responsables. Franck Pourcelot, trésorier de la cuma 2 000 dans le Doubs, a suivi une formation sur la gestion pour montrer que l'on n'est jamais seul face à ces questions de comptabilité.

Par Lucie Debuire



Tenir le poste de trésorier n'est pas toujours chose aisée : manier les chiffres, ne pas se tromper, connaître la réglementation et renseigner correctement le logiciel sont des tâches à fortes responsabilités qui peuvent effrayer certains. « J'occupe le poste de trésorier depuis une vingtaine d'années et je n'ai jamais été formé à ces tâches, a remarqué Franck Pourcelot, membre de la cuma 2 000 située dans le Doubs. Et j'avoue, j'ai toujours peur de ne pas pouvoir répondre à une question lorsqu'une réunion a lieu. Je ne me sens pas toujours à ma place lors d'assemblée générale devant une cinquantaine de personnes. Et puis, si les calculs ne sont pas bons, on peut passer à côté d'un investissement et c'est dommage. »

DONNER ENVIE

Le manque de formation peut, certes, impacter la tenue de la trésorerie et des comptes de la cuma, mais ce peut être aussi un frein au renouvellement des générations. « J'ai remarqué que nos responsabilités, lorsqu'on ne connaît pas les postes, peuvent effrayer la nouvelle génération, poursuit le trésorier. Même s'ils ont les connaissances, l'application terrain et en cuma diffère. Ça ne donne pas toujours envie de s'investir. »

Face à ce constat, Franck Pourcelot a donc décidé de suivre une formation sur la gestion d'une cuma. « Celle-ci était organisée par la frcuma

Bourgogne-Franche-Comté au printemps 2019, explique-t-il. L'objectif de cette journée était de mettre à jour mes connaissances en matière de gestion, mais aussi de montrer à la nouvelle génération qu'on peut s'investir, il y a des organismes et personnes extérieures qui sont là pour nous épauler. » Depuis sa prise de poste, Franck Pourcelot n'avait jamais ressenti vraiment le besoin de se former, sauf depuis cinq, voire six ans.

COMPLEXIFICATION

Le double objectif semble être atteint. La mise à jour a été positive. « J'ai bénéficié d'une vraie mise à jour sur la comptabilité. Nous sommes allés à l'essentiel et sommes restés sur nos préoccupations du terrain avec, notamment sur la prise en main du logiciel Mycuma, l'accès au grand livre et la maîtrise des postes de charges. Ces aspects-là ont tellement changé depuis que je suis arrivé à ce poste. Avant, la comptabilité était plus simple, il y avait beaucoup moins d'argent en jeu, les chiffres d'affaires étaient trois fois moins élevés. » Un format qui a plu également puisqu'une journée de formation, financée en partie par Vivéa, semble suffire et rassembler le plus de candidats.

Le trésorier, depuis, se sent beaucoup plus à l'aise et il espère lever les freins dans la transmission de ses responsabilités. « Cette formation devrait être une case obligatoire lors de la prise de responsabilités d'une cuma,

estime-t-il. Elle aide à se lancer, que ce soit pour le trésorier comme pour le président. » Dans la même veine, le responsable souhaite transmettre ses connaissances à son futur repreneur, une manière aussi d'inciter le renouvellement des générations. « Mais ce n'est pas toujours facile, ce genre de passation se fait avant tout au feeling et selon les affinités que l'on a avec le candidat. » ■

Des formations sont dispensées dans toute la région pour mettre à jour les connaissances des trésoriers et responsables de cuma.

LES FORMATIONS PROPOSÉES PAR LA FRCUMA

La cuma Bourgogne-Franche-Comté propose différentes formations pour ses adhérents.

Deux sessions sont souvent demandées. Elles concernent la formation des administrateurs et des adhérents et abordent les notions de gestion. La première permet de comprendre le fonctionnement d'une cuma. « Ici, on parlera du règlement, des calculs de coûts de mécanisation, de stratégies et de prises de décisions », explique Emilie Castang, animatrice. La seconde est destinée aux trésoriers et présidents. Elle présente les bases de la gestion économique des cuma. Toutes les formations se veulent interactives et assez courtes pour mobiliser plus facilement les participants.

D'autres thématiques peuvent être abordées dans des formations comme les nouvelles technologies ou la mécanisation partagée. « Selon les besoins, nous pouvons préparer une formation avec des intervenants extérieurs si besoin. C'est un peu à la carte. » Toutes ces formations sont financées par le fonds Vivéa. ■

ASSURANCES CLIMATIQUES

PROTÉGER LE FRUIT DE VOTRE TRAVAIL



C'EST DANS NOTRE CULTURE.

Choisissez le Crédit Agricole pour bénéficier du nouveau dispositif
de gestion des risques climatiques.


AGIR CHAQUE JOUR DANS VOTRE INTÉRÊT
ET CELUI DE LA SOCIÉTÉ



FRANCHE-COMTÉ

Les contrats d'assurance dommages sont assurés par PACIFICA, la filiale d'assurance dommages de Crédit Agricole Assurances. PACIFICA, S.A. au capital entièrement libéré de 442 524 390 €, entreprise régie par le Code des Assurances. Siège social : 8-10, boulevard de Vaugirard, 75724 Paris Cedex 15 - 352 358 865 RCS Paris. Les événements garantis et les conditions figurent aux contrats. Sous réserve de disponibilité de cette offre dans votre Caisse régionale.

Ce contrat est distribué par votre Caisse régionale de Crédit Agricole, immatriculée auprès de l'ORIAS en qualité de courtier. Les mentions de courtier en assurances de votre Caisse sont disponibles sur www.mentionscourtiers.credit-agricole.fr ou dans votre agence Crédit Agricole.

09/2022 - 4396 - Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel de Franche-Comté, société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de Crédit - Siège social : 11 Avenue Elisée Cusenier, 25084 Besançon Cedex 9 - Tél: 03 81 84 81 84 - Fax : 03 81 84 82 82 - www.credit-agricole.fr/ca-franche-comte - Immatriculée sous le numéro d'identification 384 899 399 RCS Besançon - Société de courtage d'assurance immatriculée au Registre Unique des Intermédiaires en Assurance sous le n° ORIAS 07 024 000 - Titulaire de la carte professionnelle Transaction, Gestion Immobilière et Syndic n° CPI 2501202200000009 délivrée par la CCI de Saône-Doubs, bénéficiant de Garantie Financière et Assurance Responsabilité Civile Professionnelle délivrées par CAMCA, 53 rue de la Boétie - 75008 Paris. Crédit photo : Getty Images. 

MUTUALIA, partenaire
de la protection sociale
du monde agricole !

POUR PLUS D'INFORMATIONS



09 78 353 353

Du lundi au jeudi de 8h30 à 17h30
et le vendredi de 8h30 à 17h



Trouvez le point d'accueil le plus proche
sur le site internet Mutualia.



Informations, devis et souscription en
ligne sur www.mutualia.fr ou en
scannant ce QR Code !

Découvrez nos nouvelles **solutions** de protection sociale clés en main, adaptées aux besoins des **exploitants agricoles** et aux spécificités de l'activité de **leurs salariés**.

**Mutualia**

Entre nous, c'est humain

