

ENTRAID MAGAZINE

SUPPLÉMENT CUMA PAYS DE LA LOIRE ■

Janvier 2025
n°482

HAUSSE DES PRIX

**15000 EUROS
D'ÉCONOMIE
PAR AN**

**LES PRIX
POUSSENT À MIEUX
UTILISER
LE MATÉRIEL**

**LA CONVIVIALITÉ
AU SERVICE DE
L'EFFICACITÉ**

ILS ONT TROUVÉ L'ÉQUILIBRE

**EXCLU CUMA
OFFRE D'ABONNEMENT EXCLUSIVE**

Entraid Médias pour moins de 2€/semaine
+VOTRE SWEAT CUMA EN CADEAU





GROUPE GABAGRI



NEW HOLLAND



ACTEUR MAJEUR DU MACHINISME AGRICOLE EN PAYS DE LA LOIRE



Emil Frey France
holding Agri

/ LOUISFERT 02 40 81 16 88 / BLAIN 02 40 79 93 63
/ LE LION D'ANGERS 02 41 93 63 80 / BAUGÉ-EN-ANJOU 02 41 84 80 05

www.mac.fr



ENSEMBLE DÉFINISSONS LA TRAJECTOIRE DE VOTRE EXPLOITATION

TRAJECTOIRES AGRI VOUS OFFRE UN PARCOURS D'ACCOMPAGNEMENT AUPRÈS DE VOTRE CONSEILLER POUR TROUVER DES SOLUTIONS DANS VOS PROJETS DE TRANSITIONS AGRICOLES ET APPRÉHENDER L'AVENIR DE VOTRE EXPLOITATION.



CA ANJOU MAINE : 10 rue de la République - 49100 Angers - France. CA ATLANTIQUE VENDEE : 10 rue de la République - 85100 La Roche-sur-Yon - France. TRAJETOIRES AGRI : 10 rue de la République - 49100 Angers - France. CA ANJOU MAINE : 10 rue de la République - 49100 Angers - France. CA ATLANTIQUE VENDEE : 10 rue de la République - 85100 La Roche-sur-Yon - France. TRAJETOIRES AGRI : 10 rue de la République - 49100 Angers - France. CA ANJOU MAINE : 10 rue de la République - 49100 Angers - France. CA ATLANTIQUE VENDEE : 10 rue de la République - 85100 La Roche-sur-Yon - France. TRAJETOIRES AGRI : 10 rue de la République - 49100 Angers - France.

SOMMAIRE

N°482 janvier 2025

4

L'INTERVIEW —

5

L'ACTU EN VRAC —

6

DANS LA CABINE

FOCUS

ANALYSE

Achetez malin, utilisez bien

10

INTERVIEW

Une vision globale de sa stratégie et de son objectif

12

REPORTAGE

Place au renouvellement raisonné

14

TÉMOIGNAGE

Sa stratégie génère d'importantes économies

16

POUSSER LES MACHINES

ENTRETIEN MOTEUR

Un petit calculateur, outil d'aide à la décision

19

CRASH TEST

Consommation : où en est votre régime ?

20

MISE À JOUR

Du nouveau dans les cuma

22

CUMA LA MAISON

De la coloc au mariage

24

EN ROUTE !

Bien partagé pour mieux rayonner

26

ENTRETIEN MOTEUR

La convivialité au service de l'efficacité

28

GRANDIR ENSEMBLE

ACTUALITÉS

La cuma en Pays de la Loire

31

INSPIRATION

Un accueil à portail grand ouvert

32

ÇA BOUGE EN CUMA

L'actu des groupes près de chez vous

34



LOIRE-ATLANTIQUE

Un groupe pour monter en compétences sur le semis direct

ÉDITO

DES RÉFÉRENCES À L'ÉQUILIBRE

Tout un maillage de collectifs bien huilés fournit à la fois les outils de la mécanisation, tout en déchargeant chaque adhérent d'une lourde part de ses coûts.

Les agriculteurs qui valorisent cette stratégie s'y retrouvent tant que la balance entre qualité et coût du service ne bascule pas du mauvais côté. Alors qu'une inflation impressionnante des prix du matériel déstabilise leurs référentiels, les groupes cherchent, et trouvent, les moyens de rester debout, à ces équilibres qui font les différences.

C'est avec ce sujet intrinsèque des coopératives de matériel qu'Entraid Médias dévoile son innovation 2025. Cette nouvelle formule des éditions régionales d'Entraid, dont vous tenez le premier numéro, déclinent en version de proximité, la richesse des contenus du média. C'est une porte ouverte sur la valorisation collective de ces chers matériels qui vous est offerte.

Ronan Lombard, chef d'édition

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. (02 30 88 11 96) Siège administratif (05 62 19 18 88) - PDG et directeur de la publication M. Goehry - Directrice générale H. Blanc - Directeur de la rédaction P. Criado - p.criado@entraid.com - Directeur commercial et marketing G. Moro (07 77 66 10 50) - 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. Rédactrice en chef Elise Comerford-Poudevigne - e.poudevigne@entraid.com - Chef d'édition Ronan Lombard r.lombard@entraid.com - Ont participé à la rédaction de ce numéro : les équipes de l'Union des cuma des Pays de la Loire et de la Fédération des cuma de la Mayenne - Directrice artistique Delphine Bucheron - Studio de fabrication I. Coston, E. Gouty, I. Mayer, M. Masson - studio.toulouse@entraid.com - Promotion-Abonnement J. Bramardi, L. Ghachi, S. Marestang (05 62 19 18 88). Principaux actionnaires : Frcuma Ouest, Association des salariés, Fncuma, autres Frcuma et Fdcuma. Impression Mordaca, 62120 Aire/La Lys - Couverture : origine papier Belgique-Lanaken-291 km ; Taux de fibres recyclées : 0 % ; Eutrophisation PToT de 0,031 kg/t. Intérieur : origine papier Allemagne-Hagen-446km ; Taux de fibres recyclées 0 % ; Eutrophisation PToT de 0,016 kg/t. Abonnement 1 an : 125 € - Tarif au N° : 12 €. Toute reproduction interdite sans autorisation et mention d'origine.

www.entraid.com



« PLUS LE MATÉRIEL EST CHER PLUS NOUS DEVONS RÉFLÉCHIR À L'OPTIMISER »

L'évolution dynamique des prix du matériel agricole agite les questionnements dans les cuma, qui restent néanmoins un puissant levier de maîtrise des coûts de mécanisation. Laurent Lesage, président de l'UCDPL, partage son analyse.

Propos recueillis par Ronan Lombard

À UN MOMENT OÙ LES AGRICULTEURS SONT DE MOINS EN MOINS NOMBREUX, LES CUMA ONT-ELLES DE L'AVENIR ?

C'est vrai que notre principe consiste à mettre des personnes autour de la table, donc la démographie actuelle n'aide pas, mais on constate bien que nos chiffres d'affaires progressent et pas uniquement en raison de l'inflation. Quand des agriculteurs cherchent à identifier ce que leur coûte la propriété individuelle, ils se rendent compte que les niveaux de prix sont ahurissants. Ainsi, nous constatons que beaucoup des groupes tracteur existants reçoivent des demandes pour les intégrer. Les cuma ont un avenir aussi parce qu'elles sont un formidable outil de l'installation d'un jeune agriculteur. Entre verser des parts sociales à une cuma progressivement sur trois ou quatre ans d'un côté et financer la reprise d'un parc complet, ce n'est plus du tout la même chose. Ces capitaux en moins à avancer dans le premier cas sont autant de facteurs de réussite de son projet.

Le vœu le plus pieux de notre réseau est que les jeunes s'emparent de ce sujet de la mécanisation dès leur installation. Il faudrait qu'ils puissent aussi intégrer les chiffres dans leurs décisions et pas seulement les images de beaux gros tracteurs qui défilent sur les réseaux sociaux.

VOUS ÊTES AGRICULTEUR, Y A-T-IL UN CHIFFRE QUI VOUS A MARQUÉ ET QUI ILLUSTRE L'IMPORTANCE DE CE SUJET ÉCONOMIQUE ?

L'augmentation du prix moyen d'achat du tracteur agricole est impressionnante.



Laurent Lesage, président de l'Union des cuma des Pays de la Loire.

« LA MÉCANISATION CONSTITUE 30 % DES CHARGES SUR NOS EXPLOITATIONS. CE POIDS CONSIDÉRABLE DOIT NOUS CONDUIRE À RÉFLÉCHIR AUTREMENT À L'UTILISATION DE NOS MACHINES ET AUX MANIÈRES D'INVESTIR »

Depuis 2021 c'est + 32 %. Ce sujet remonte de nos groupes qui cherchent des solutions. Car tout le monde fait ce constat que ce n'est plus tolérable.

ON TROUVE DES SOLUTIONS EN CUMA ?

Une force du réseau cuma est que nous connaissons les chiffres. Cela fait des années que nous étudions les charges de mécanisation des exploitations agricoles de la région. On sait par exemple qu'une bonne maîtrise de ce poste permettrait souvent une économie importante, jusqu'à 15 000 €/an.

Dans nos secteurs, j'estime que les matériels de cultures se partagent facilement et une cuma d'éleveurs bien organisée est tout à fait capable de faire fonctionner une herse rotative 16 h/j tout au long de la saison. Nous ne manquons pas de références qui montrent que faire tourner un maximum les matériels, d'autant plus lorsqu'ils coûtent aussi cher, est un levier incontournable. Et c'est tout l'objet de nos groupes.

Parlons aussi de la délégation, avec des salariés spécialisés, qui est un autre levier d'optimisation des outils. On constate par ailleurs que nos cuma qui ont particulièrement développé l'emploi parviennent plus facilement à faire vieillir les matériels.

Enfin, je n'omet pas l'achat groupé bien sûr. Les 600 millions d'euros d'investissement annuel qu'elles réalisent doivent donner aux cuma une force de négociation. Mais la condition est de pouvoir en regrouper une partie alors qu'aujourd'hui ce ne sont que des achats dispersés. C'est l'ambition de Camacuma qui aujourd'hui propose la location d'usage (tracteurs, télescopiques, mini-pelles). Le principal intérêt de cette offre pour l'utilisateur est qu'elle intègre tous les frais sauf l'assurance... Ainsi il connaît son coût d'utilisation sur toute la durée du contrat qui reste néanmoins très flexible. 

MÉCA ÉCOLES : BEAU ET GRAND SUCCÈS



Le jeudi 3 octobre, le réseau cuma a accueilli 930 élèves et 50 enseignants en provenance de 27 établissements des Pays de la Loire et de la Bretagne. Sur le terrain et face à des professionnels capables de répondre à leurs questions sur la réalité du travail, les jeunes ont rencontré des partenaires qui œuvrent à la réussite de l'installation. « Pour nous, l'enjeu est de faire découvrir l'apport des cuma à ceux qui s'installeront dans le futur ou souhaiteront devenir salariés » précise Corinne Rottier, agricultrice et présidente du comité d'organisation.

L'événement pédagogique est une vraie réussite en termes de communication. À l'instar des portes ouvertes annuelles, l'ambition de ce type de rendez-vous forts est de semer de petites graines dans l'esprit des étudiants, et leur donner le réflexe cuma. Le beau succès du Méca Écoles 2024 doit beaucoup aux bénévoles de la cuma Plume Chat Huant (Plessé, 44), une hôte qui reflète pleinement l'état d'esprit de la solidarité et de l'entraide au service de l'installation et du renouvellement des générations. **Marc Aurejac**

D'ABORD L'HUMAIN !

Le premier facteur de dynamisme de leur coopérative, c'est d'abord la vie et l'ambiance du groupe. Au printemps, Abla Edith Koffi, étudiante à l'Université du Mans (master 1 en Economie Sociale et Solidaire) a rencontré les représentants de 24 cuma pour déterminer ce qui les rend stables, dynamiques, ou les pousse à la restructuration, etc. D'après leurs réponses, la confiance entre les membres et l'envie de travailler ensemble constituent un puissant moteur du groupe. Ces ingrédients sont la base de la cohésion et d'une bonne communication interne. L'efficacité du matériel, la diversité du parc... vient en deuxième facteur

favorable au développement de la cuma. Les répondants citent enfin la personnalité du leader du collectif, l'accueil et l'intégration des jeunes, l'organisation interne de la cuma ou encore, la compétence des salariés.

Philippe Coupard



Julie Azema



190 ÉLÈVES À LA CUMA DU SIÈCLE

En janvier 2024, la cuma du Siècle (Congrier, 53) et sa fédération de proximité recevaient des élèves venant de six établissements mayennais. Sept classes du CAP au BTS et deux groupes en formation pour

adulte ont découvert les possibilités offertes par les cuma. Les salariés et responsables leur ont exposé la diversité du panel des activités et leur fonctionnement. Cette porte ouverte a notamment mis en avant l'effet des solutions de cuma sur la maîtrise des charges, et in fine l'augmentation des revenus.

Vincent Faucheu

DES BIQUES, DÉLICES ET DÉLÉGATION

Un troupeau, des champs, une fromagerie... et une cuma qui assouplit le quotidien de jeunes éleveurs caprins. Depuis 2022, date de leur installation entre Chateaubriand et Candé, Marie-Amélie Peltier et Nicolas Rouxel concilient ainsi toute la diversité de leur activité, des travaux cultureux à la vente directe.

Amélie Boisdrion

Entre les chèvres alpines chamoisées et leur production de différents types de fromages, Marie-Amélie et Nicolas reviennent sur leur parcours d'installation. Originaires de Bretagne et de Saint-Brevin-les-Pins, ils travaillaient tous deux dans la région de Machecoul avant de se lancer dans leur aventure caprine qui intègre de la transformation fromagère artisanale. En 2021, une opportunité se présente à Saint-Julien-de-Vouvantes, grâce à une annonce parue dans un journal syndical. La ferme en agriculture biologique s'étend sur 35 ha. Y vivent un troupeau de 80 chèvres laitières et une vingtaine de chevrettes. Malgré un parc matériel vieillissant et des équipements limités, le projet est enfin lancé ! Dès septembre 2021, ils entament un stage parrainage pour une installation effective au 1^{er} janvier 2022. À leur arrivée, la ferme produisait 20 000 l de lait, dont 10 000 l partaient vers la laiterie. « On nous a annoncé que la laiterie ne nous suivait plus, narre le couple de jeunes éleveurs passionnés. Il nous fallait donc trouver de nouveaux débouchés pour transformer 30 000 l de lait. Ce que nous avons réussi à faire. »

LA CUMA DE L'ESPÉRANCE : UN PARTENAIRE DE CHOIX

Dès leur installation, Marie-Amélie et Nicolas explorent les possibilités de cuma locales. C'est la cuma de l'Espérance à Erbray qui les séduit, pour son ambiance conviviale, la dimension de son parc matériel et la présence de salariés chauffeurs-mécaniciens. Dans un premier temps l'absence d'un téléscoptique semblait pourtant être un frein. Mais les agriculteurs constatent que d'autres solutions pallient ce manque. « On nous a tout de suite fait comprendre qu'il serait possible de s'arranger entre voisins. » Au moment de leur installation, les éleveurs avaient prévu de renouveler un tracteur, un andaineur et une faucheuse. Entre-temps, la cuma s'est équipée d'un groupe de fauche per-



Marie-Amélie Peltier et Nicolas Rouxel dirigent le Gaec Lait biques et délices. Leur système de commercialisation est très prenant. Ils apprécient d'autant plus la souplesse que permet la cuma en termes de temps de travail.

LE SOUTIEN DE LA CUMA LEUR PERMET DE BÉNÉFICIER D'UNE FLEXIBILITÉ DANS LEUR ORGANISATION, D'OPTIMISER LEUR TEMPS DE TRAVAIL, ET DE MAÎTRISER LES COÛTS LIÉS À LA MÉCANISATION

formant qui répond à leurs besoins. Et concernant l'andainage, ils ont eu la possibilité de prendre le matériel de cuma. « Finalement, nous avons seulement renouvelé le tracteur, commentent-ils. De ce fait, nous l'avons pris un peu plus performant que ce que nous prévoyions initialement afin d'être plus autonomes sur les travaux des champs. »

UN COÛT DE MÉCANISATION MAÎTRISÉ À 420 €/HA

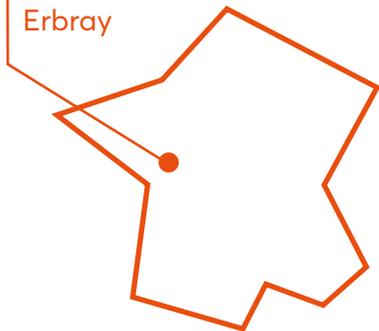
Les producteurs prévoient, pour l'année prochaine, un agrandissement qui devrait porter le parcellaire jusqu'à 50 ha. Aujourd'hui, leur parc de matériels se résume à quelques outils de récolte du foin, deux vieilles remorques, un vibro-

UN DISPOSITIF AIDE À L'ADHÉSION EN CUMA

Une aide bénéficie aux personnes de moins de 40 ans, installées depuis moins de 5 ans et qui adhèrent à une cuma. Plafonnée à 1 500 € par personne, elle est calculée sur la base de 50 % des parts sociales qu'elle verse aux cuma (et au prorata du nombre d'associés dans le cas d'installation en société).

LOIRE-ATLANTIQUE

Erbray



culteur, une herse traînée de 2,5 m et un tracteur de 115 ch. Le poids de la mécanisation représente environ 15 % du chiffre d'affaires que génère le gaec Lait biques et délices. La comparaison à la moyenne régionale (17,4 %) indique la bonne maîtrise de ces charges dans ce système qui repose en même temps sur la délégation. En effet, les travaux par tiers représentent plus de 60 % de la totalité des coûts de mécanisation.

FLEXIBILITÉ ET ORGANISATION : LE RÔLE CLÉ DE LA CUMA

Sur l'année, Nicolas et Marie-Amélie consacrent environ 450 h à la conduite d'automoteurs. « L'avantage de la cuma c'est que ça nous permet d'avoir de la

souplesse. Nous avons la possibilité de faire faire ces travaux par les salariés de la cuma. Grâce à cela nous pouvons pleinement nous investir dans la commercialisation de nos produits. » En effet, le couple assure trois marchés par semaine, ce qui peut être bloquant en termes d'amplitude notamment au moment des foins.

PRIORISER LES INVESTISSEMENTS À L'ÉTUDE

En pleine saison, le couple consacre entre sept et huit heures par jour à la production des fromages. C'est donc vers la fromagerie et la commercialisation qu'il oriente l'essentiel de ses projets d'investissement. Marie-Amélie et Nicolas comptent par exemple doubler la surface de leur laboratoire. « L'idée serait de pouvoir y travailler plus efficacement et à deux. Nous voudrions aussi investir dans un véhicule de livraison avec caisson frigorifique. »

Du côté de l'élevage, le troupeau devrait atteindre un effectif de 100 chèvres dans les prochaines années. « Une nouvelle salle de traite et un bâtiment photovoltaïque » sont aussi dans les plans du couple soucieux d'optimiser ses condi-

COMPTEZ, AVANT QUE ÇA COÛTE !

Le réseau cuma se mobilise depuis des années pour faciliter l'installation des jeunes, notamment dans la maîtrise du coût de leur mécanisation. Plus globalement, le réseau propose d'approfondir la stratégie de mécanisation des exploitations agricoles via un diagnostic de mécanisation. Personnalisé à l'échelle de l'exploitation ce travail vise à identifier des leviers d'action qui optimiseront ces dépenses. 80 % des agriculteurs ignorent le montant de leurs charges de mécanisation. Et vous ? le connaissez-vous ?

tions de travail. Il envisage par exemple d'acheter un taxi-lait électrique. Les deux associés prolongent : « Pour toutes ces raisons, nous préférons ne pas avoir à investir dans du matériel. Cela passe par la cuma, avec ses salariés. »

Challenge accepté.
Avec les tracteurs CLAAS.



Pour en savoir plus :
tractors.claas.com



Contactez-nous !

DUBOURG
Groupe SUOMA-DUBOURG

Blain : 02 40 79 08 66
Herbignac : 02 40 24 92 84
Sainte-Marie : 02 99 71 13 51
Machecoul : 02 40 02 24 22

/DubourgCLAAS

Groupe SAVAS

Ancenis : 02 40 83 05 60
Saumur : 02 41 50 19 94
Cholet : 02 41 65 27 33
Ile Bouchard : 02 47 97 22 40
Bressuire : 05 49 74 27 11

/GROUPESAVAS

Contactez votre concessionnaire CLAAS ou rendez-vous sur claas.fr

#GrowingTogether.

CLAAS



« Un projet agrivoltaïque, c'est avant tout un projet agricole ! »

Comment se définit l'agrivoltaïsme ?

L'agrivoltaïsme (ou agri-PV) permet de concilier activité agricole et activité de production d'électricité. Les panneaux solaires apportent un ou des services à la parcelle. La loi en définit quatre : l'amélioration du bien-être animal, l'adaptation au changement climatique, l'amélioration du potentiel agronomique et la protection contre les aléas. Notre histoire avec l'agri-PV a débuté avec Les Renardières (77), un démonstrateur inauguré en 2019. Aujourd'hui, nous avons 70 projets en développement en France, dont les premiers seront mis en service en 2025-2026.

En tant que «référént régional agrivoltaïsme», quel est votre rôle ?

J'accompagne les projets dès leur phase d'étude, je coordonne les échanges entre les acteurs : agriculteurs, élus, services de l'Etat... Afin d'apporter une solution aux agriculteurs qui font face à différents enjeux. L'objectif est d'avoir un projet fiable et robuste pensé avec et pour le territoire. Mon objectif est de construire des projets qui accompagnent les agriculteurs sur le long terme. Tenant compte des caractéristiques de nos bassins agricoles, je me concentre sur l'étude de projets agrivoltaïques sur les surfaces dédiées à l'élevage (bovin et ovin).

Quelle est la vision d'EDF Renouvelables concernant le développement de l'agrivoltaïsme sur les territoires ?

Un projet agrivoltaïque, c'est avant tout un projet agricole. À partir de là, nous avons pour enjeux : le maintien voire l'augmentation des rendements agricoles dans un contexte de changement climatique. Afin de mieux comprendre le comportement des cultures sous les panneaux, nous menons un travail scientifique via notre Direction Nouvelles Technologies et la R&D d'EDF. Notre rôle est de développer des projets répondant aux enjeux locaux. Les agriculteurs sont les premiers



Timothée Degrace est le référent agrivoltaïsme d'EDF Renouvelables en Pays de la Loire et représentant régional de la Fédération Française des Producteurs Agrivoltaïques. Il nous présente son rôle et la démarche d'EDF Renouvelables dans le développement de l'agrivoltaïsme en Pays de la Loire.

Contactez-moi :

→ 06 16 07 75 69

→ timothee.degrace@edf-re.fr

paysagistes du territoire. Il convient d'avoir une cohérence d'un point de vue agricole, en prenant en compte l'avis de la population et des élus et en veillant à l'environnement local.

Vous évoquez la nécessité d'avoir des références scientifiques et techniques. Comment EDF Renouvelables acquiert-elle de l'expertise sur l'agrivoltaïsme ? Et avec quels résultats ?

Sur Les Renardières, nous avons travaillé pendant deux ans sur de la luzerne, en comparaison avec une zone témoin sans ombrage. La structure est composée de panneaux qui suivent l'orientation du soleil et d'un algorithme agronomique, qui permet d'ajuster la position selon les besoins de la plante. Nous avons observé que la production de luzerne a, en moyenne, augmenté de 10% grâce à l'ombrage apporté par les panneaux.

En plus de cela, EDF Renouvelables a inauguré des démonstrateurs sur du riz et des vignes de merlot afin de développer des projets répondant aux besoins spécifiques des filières agricoles d'autres territoires.

Si je suis éleveur, pourquoi me tourner vers l'agrivoltaïsme ?

L'agrivoltaïsme offre de nombreux avantages aux éleveurs. Il participe à réduire l'évapotranspiration des cultures fourragères et, le cas échéant, diminue les besoins en irrigation. Les panneaux solaires fournissent de l'ombre, prolongeant ainsi la disponibilité du fourrage pendant la saison sèche et contribuant à la réduction des besoins en fourrage extérieur. Pour les agriculteurs souhaitant se convertir à l'élevage, l'agrivoltaïsme constitue une aide et peut sécuriser cette transition. En effet, outre l'amélioration des conditions de cultures fourragères, ils bénéficient d'un revenu complémentaire garanti grâce à la production d'énergie solaire, facilitant l'obtention d'un prêt pour développer ou moderniser l'exploitation. Pour ceux déjà engagés dans la transition énergétique avec un méthaniseur, l'agrivoltaïsme complète cette démarche. Si un éleveur souhaite savoir si son activité est compatible avec un projet agrivoltaïque, il peut me contacter. Nous verrons ensemble comment mettre en place un projet qui apporte une valeur ajoutée à son exploitation et à son territoire.
Propos recueillis par Arnaud Marlet

FOCUS



ANALYSE ————— 10
Achetez malin, utilisez bien

INTERVIEW ————— 12
Une vision globale de sa stratégie et de son objectif

REPORTAGE ————— 14
Place au renouvellement raisonné

TÉMOIGNAGE ————— 16
Sa stratégie génère d'importantes économies

TROUVER L'ÉQUILIBRE

ACHETEZ MALIN, UTILISEZ BIEN

Le prix du tracteur agricole, en particulier, a bien renchéri. Cette évolution nécessite d'adapter les méthodes d'acquisition mais il existe aussi de puissants leviers de maîtrise des coûts quant à l'utilisation.

Yvon Guittet et Ronan Lombard



La hausse des prix est flagrante et l'analyse des investissements de cuma pose un chiffre : + 23 %. C'est la différence entre le prix moyen des 57 nouveaux tracteurs des cuma dans les Pays de la Loire sur 2023 et la moyenne des 64 investissements en 2022. Par comparaison, l'évolution entre 2021 et 2022 représentait par exemple 5 %, cela correspondant au niveau régulièrement constaté auparavant. Dans le détail, les tranches de puissances qui concentrent le plus grand nombre d'acquisitions par les cuma sont les tracteurs de 150 à 179 ch et de 180 à 249 ch : 44 achats au total sur 2022 et 41 sur 2023. Pour les premiers, le tarif ramené à la puissance passe d'une moyenne de 716 €/ch en 2022 à 874 €/ch en 2023. C'est donc une hausse constatée de + 22,1 % pour cette catégorie. Les nouveaux tracteurs de 180 à 249 ch quant à eux se sont achetés + 9,3 % plus cher dans la région. La moyenne des tarifs passant de 703 €/ch en 2022 à 768 €/ch en 2023 pour cette gamme de puissance.

Bernard Gonnet, consultant qui s'appuie sur une carrière dans l'univers du camion routier, intervient auprès de la centrale d'achats Camacuma. Il constate : « Aujourd'hui le marché chute. En conséquence d'une forte diminution des volumes de vente de tracteurs, on peut s'attendre à voir une stabilisation des prix sur les 3 ou 4 ans qui viennent. Voire des baisses. »

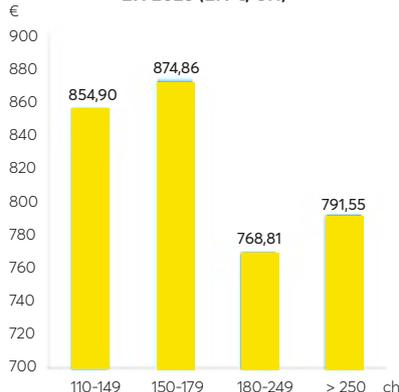
S'ORGANISER POUR NÉGOCIER

En attendant, les hausses du passé sont des signaux qui doivent pousser les utilisateurs de machines à l'adaptation. Stéphane Chapuis, responsable du service Agroécotech de la fncuma, confir-

me au printemps dernier (Entraid n° 474 – avril 2024) : Au niveau national, « nous constatons une hausse du prix d'achat des tracteurs par les cuma de 32 % en l'espace de deux ans ». Bernard Gonnet compare les ordres de grandeur d'autres secteurs : « Pendant ce temps, l'augmentation dans le secteur des travaux publics n'a peut-être été que de 20 % et de seulement 15 % dans le transport routier. Tous les fournisseurs ont cherché à passer des hausses ces dernières années. La différence se joue sur le fait que les vendeurs ont plus ou moins de marge de manœuvre pour que le client les accepte. En agriculture, les achats se font au détail, à un concessionnaire local.

LE TRACTEUR MÉDIAN VALAIT 803 €/CH EN 2023 EN PAYS DE LA LOIRE

TARIFS MOYENS D'ACHAT DES TRACTEURS
DE CUMA EN PAYS DE LA LOIRE
EN 2023 (EN €/CH)



Dans le BTP, il y a de grands groupes qui n'acceptent pas les hausses, tandis que les petites structures louent leurs matériels plus souvent qu'elles ne les achètent. »

L'agriculture aurait donc « tout un système à changer ». À commencer par le lieu d'achat : « Si les cuma veulent réduire leurs prix d'achat de façon significative, il est évident qu'elles doivent négocier avec les constructeurs, directement. » Et d'après l'observateur, avec le millier de tracteurs qu'elles signent annuellement, elles ont à portée de main un levier avec lequel elles pourraient générer une réelle rupture. « À condition d'agir ensemble », précise-t-il. Le consultant dresse des parallèles entre l'agriculture et le transport. « Dans les deux cas, nous avons un engin qui a des roues, un moteur, un poste de conduite, etc. On y retrouve des technologies similaires et qui évoluent avec l'électronique. » Au-delà des similitudes de leurs tracteurs, Bernard Gonnet se souvient : « En remontant suffisamment loin dans l'histoire, les transporteurs étaient un peu comme les agriculteurs aujourd'hui. Il s'agissait d'acteurs qui s'équipaient tous indépendamment les uns des autres. Désormais, ce sont les achats des grandes flottes de transport internationales qui font le marché, il n'y a pratiquement plus de petits artisans transporteurs. Les achats se font par grosses quantités aux fabricants, avec des contrats-cadres. Tout cela a un



Maximiser les temps de fonctionnement du matériel doit être un axe de travail.

impact fort sur le prix d'achat, comme sur les coûts d'entretien. »

L'INVESTISSEMENT SE VALORISE

Pour autant, la négociation lors de l'investissement n'est pas le seul paramètre à travailler pour maîtriser les coûts. Adapter les réglages, optimiser la consommation ou encore organiser une maintenance prédictive efficace... « *sont des leviers de maîtrise des coûts d'utilisation* ». L'expert indique que : « *Pour atteindre 30 % de réduction, il faut tous les actionner en même temps. Or les outils nécessaires existent aujourd'hui pour cela.* »

DOUBLER L'UTILISATION DU TRACTEUR

Reste enfin le paramètre essentiel de l'intensité d'utilisation. « *Il faut à tout prix utiliser plus les tracteurs qu'ils ne le sont aujourd'hui* », insiste Bernard Gonnet. Certes, la saisonnalité et d'autres contraintes rendent utopique l'espoir d'atteindre la cadence du tracteur routier « *qui travaille de l'ordre de 2 200 h à 2 500 h/an. Au lieu de 700 h actuellement, il faudrait au moins que le repère d'utilisation du tracteur agricole passe à 1 000 ou 1 500 h/an. En cela l'offre location d'usage de Camacuma est très instructive. Sa grille met particulièrement en avant le fait que plus le matériel fait des heures, moins il coûte aux adhérents.* » C'est aussi tout l'objet des cuma, « *une spécificité française*

très intéressante », grâce à laquelle les adhérents « *mutualisent leurs coûts tout en gardant la dimension humaine des structures* », souligne Bernard Gonnet.

QUAND LE CHOIX DE DÉLÉGATION À LA CUMA EST PLUS QUE RENTABLE

En février dernier, un adhérent de la cuma de Ballots (53) organisait une porte ouverte pour présenter son équipement en robot de traite et repousse fourrage. « *Nous en avons profité pour faire un focus sur sa mécanisation* », se souvient Benoît Bruchet, directeur de la fédération des cuma de la Mayenne. Car l'exploitation laitière familiale reprise en 2021 affiche un coût de mécanisation bien inférieur aux standards : 73 €/1 000 l quand les références moyennes sont à 121 €/1 000 l.

« *Ce qui fait une différence, c'est le très faible investissement en matériels sur l'exploitation. Quentin privilégie l'amélioration de ses conditions de travail sur l'atelier laitier avec la robotisation* », retient Benoît Bruchet. De plus, la cuma propose ses matériels, dont des tracteurs, avec des chauffeurs. Quentin Béasse délègue ainsi chaque année 150 heures. « *Cela représente 70 % des travaux de son exploitation.* » L'animateur conclut : « *Il est un éleveur pleinement épanoui dans son métier, prêt à témoigner du rôle que peuvent avoir les cuma dans l'accompagnement des installations.* » ©

MÉCANISATION ET TRAVAIL : UN PILOTAGE TROP COURT-TERMISTE

Indispensable au fonctionnement des exploitations agricoles, la mécanisation pèse pour 25 % dans les charges des exploitations ligériennes. Ce poste mérite donc d'y porter une attention particulière avec une approche travail systématique. Les choix qui se font à l'instant T ont des répercussions pendant plusieurs années, surtout lorsqu'il s'agit d'investissements individuels. Les dernières références sorties par le groupe d'experts 'Mécanisation et travail du réseau cuma Pays de Loire' montrent une tendance constante à l'augmentation avec des écarts significatifs entre même type d'exploitation, la différence venant principalement des stratégies choisies. Encore trop peu d'exploitations prennent le temps nécessaire pour se poser et définir une véritable stratégie à moyen terme. Or l'exercice est indispensable pour anticiper et faire les bons choix. **Benoît Bruchet**

« AVOIR UNE VISION GLOBALE DE SA STRATÉGIE ET DE SON OBJECTIF »

JEAN-CLAUDE HUCHON

Indispensable facteur de production, la mécanisation représente aussi un poste de charges non négligeable des élevages de la région. Jean-Claude Huchon, chargé de mission filière laitière à la Chambre d'agriculture des Pays de La Loire, indique quelques références et souligne l'importance d'y consacrer un temps de réflexion.

Propos recueillis par Amélie Boisdron

QUEL TRAVAIL RÉALISEZ-VOUS SUR LES COÛTS DE MÉCANISATION ?

Nous suivons particulièrement soixante-dix élevages en Pays de la Loire, dans le cadre du réseau Inosys. Chaque année, nous étudions leurs coûts de production, et notamment ceux qu'induit la mécanisation. Notre objectif est de fournir aux éleveurs des outils d'analyse et des références pour les aider à optimiser leurs décisions d'exploitation.

L'un des points forts de notre étude est la stabilité de notre échantillon depuis dix ans. Cela nous permet de mesurer des évolutions et de comparer les différents paramètres des systèmes.

QUELLE EST LA PART DES COÛTS DE MÉCANISATION AU SEIN DES COÛTS DE PRODUCTION ?

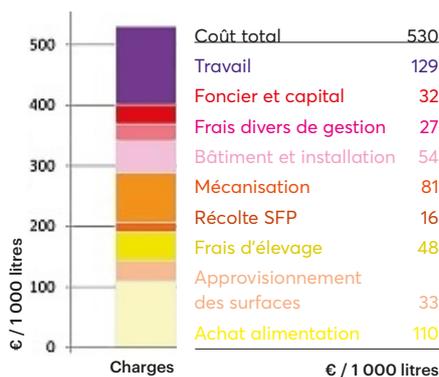
Ce poste représente souvent la deuxième charge, après l'alimentation. Il peut même devenir la première dans les systèmes herbagers. Entre 2021 et 2023, on observe par ailleurs une hausse des charges de mécanisation. Par exemple, dans les élevages laitiers ayant 40 % de maïs dans leur SFP, le coût est passé de 677 à 789 €/ha, soit une augmentation de 17 %. Cette hausse se retrouve également dans les exploitations bio.

Les premiers facteurs explicatifs sont l'augmentation des coûts des équipements et l'évolution des exigences de productivité. En effet, on tend à devoir agir plus rapidement sur des surfaces plus étendues. Les exploitants se tournent alors vers des matériels plus puissants



Jean-Claude Huchon, chargé de mission filière laitière à la chambre d'agriculture régionale.

COÛT DE PRODUCTION AU LITRE DE LAIT RÉFÉRENCES DU SYSTÈME 'LAIT SPÉCIALISÉ SILO OUVERT, 40% MAÏS DANS LA SFP



(Source : Repères pour le conseil en élevages laitiers en Pays de la Loire, Chambre d'agriculture, mars 2024)

ou plus larges pour optimiser le débit de chantier, notamment lors d'agrandissements. De plus, la baisse de main-d'œuvre par unité de surface augmente le besoin en mécanisation, et la limitation de sortie des animaux engendre des coûts supplémentaires.

Y A-T-IL DES DISPARITÉS AU SEIN DES EXPLOITATIONS ET COMMENT IDENTIFIER DES MARGES D'AMÉLIORATION ?

Oui, il existe une grande disparité dans les coûts de mécanisation d'une exploitation à l'autre. Cette variabilité peut s'expliquer par de nombreux facteurs comme le nombre de chevaux par hectare, la surface pâturable ou les itinéraires techniques.

Nous encourageons les exploitants à examiner en détail leur stratégie économique et de travail. Chaque éleveur a ses propres valeurs et priorités. En comparant chaque exploitation à sa référence, on est ensuite capable d'initier une analyse fine et d'étudier chaque levier pour repérer les marges de manœuvre. La chambre d'agriculture et le réseau cuma proposent une formation de deux journées sur les bases de l'étude Mécalibre et qui valorise cette méthode. Le principe essentiel de l'approche est d'avoir une vision globale de sa stratégie sans perdre de vue son objectif. Il me semble enfin important de souligner un dernier point de réflexion : Les coûts de mécanisation sont également liés aux émissions de gaz à effet de serre, que ce soit par l'utilisation de GNR ou la fabrication des équipements. ☺

CINQ ÉTAPES POUR RÉUSSIR UN ACHAT COLLECTIF

L'achat du matériel est un moment crucial, surtout lorsqu'il doit répondre aux besoins de plusieurs adhérents. Comment s'assurer que cet achat soit optimal ? Voici une méthode en cinq étapes pour structurer ce processus de manière collective.

Samuel Nicolas

1 RECUEILLIR LES BESOINS DES ADHÉRENTS

Organisez une réunion pour identifier les attentes du terrain. Vous devrez faire exprimer les besoins spécifiques de chaque utilisateur : type de matériel, fréquence d'utilisation, caractéristiques techniques. Il est essentiel dès ce stade aussi de connaître le volume : Notez les unités, de manière ou de surface, de chacun pour valider l'achat.

2 ÉLABORER UN CAHIER DES CHARGES

Formalisez un cahier des charges précis avec les caractéristiques techniques nécessaires identifiées lors de l'étape n° 1. Fournissez-le aux concessionnaires afin de faciliter la lecture des offres commerciales en retour.

3 COMPARER LES OFFRES DES FOURNISSEURS

Demandez plusieurs devis et comparez les prix, garanties, délais de livraison et conditions de maintenance. Si besoin, organisez des démos pour vérifier la performance des machines avant de décider.

4 FINANCER LE MATÉRIEL

Évaluez les budgets et les sources de financement (subventions, prêts). Pensez aussi aux compétences disponibles pour utiliser et

entretenir le matériel. Le coût total de possession, incluant maintenance et assurances, doit être pris en compte.

5 DÉCIDER ET SUIVRE LA MISE EN ŒUVRE

Calculez un coût de revient et présentez-le à tous les adhérents impliqués dans la décision finale. Une fois le matériel acquis, assurez-vous que les formations nécessaires sont dispensées et planifiez la maintenance régulière. Enfin, quelques mois après l'achat, évaluez la satisfaction des utilisateurs. 

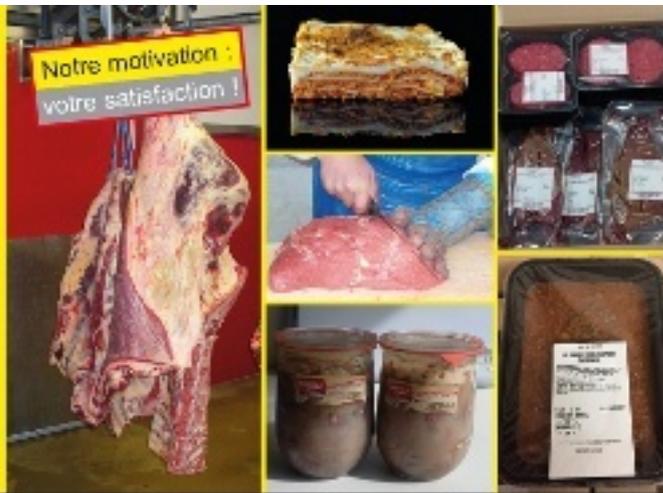
BON À SAVOIR Un achat réussi est un matériel qui sera utilisé efficacement et durablement. Cette méthode de suivi du projet maximise les chances d'y parvenir. Les fédérations de cuma aident aussi leurs adhérentes à sécuriser ainsi leurs achats, aux travers d'accompagnements spécifiques ou d'une formation.

Jean-Michel MORANCE, Hélène REYJAL et leur équipe vous proposent une prestation de découpe et de produits transformés pour vos espèces bovines, ovines, caprines et porcines sur le site de La Ferrière (85) ou St Philbert de Grand Lieu (44)

Du DÉPART de vos BÊTES au RETOUR de vos COLIS
Méthodes conventionnelles et prestations certifiées conformes au mode de production biologique

DVP
66, ZI du Bois Imbert - 85280 La Ferrière
Tél. 02 51 47 37 30 - Mail : accueil.dvp@gmail.com

GRAND LIEU DÉCOUPE
19, rue de l'Industrie - 44310 St Philbert de Grand Lieu
Tél. 02 40 78 79 20 - Mail : grandlieudecoupe@orange.fr



RELEVER LES DÉFIS AVEC VOUS.



Assurez votre exploitation et vos projets à chaque étape de votre vie avec nos experts.

Groupama Loire Bretagne - Centre République d'Associations Mutualistes Agricoles Bretagne-Pays de la Loire - 23, Bd Solheim - CS 51029 - 39202 Rennes cedex - 02 99 64 805 RCS Rennes, Bretagne inscrite par le Code des Associations. Document et valeurs non contractuels. Crédit photo : Aurélien Chausaud, Création : Agence Mandel, Février 2024.



Groupama

PLACE AU RENOUVELLEMENT RAISONNÉ

L'augmentation des prix et des taux d'intérêt, parfois combinée à la baisse d'activité, entraîne les cuma à revoir leur stratégie d'équipement. La cuma la Bonne entente (Mauges-sur-Loire, 49) a des atouts grâce auxquels elle dispose de matériels toujours performants sans augmenter significativement les tarifs.

Alexis Cochereau



Le Quadra-ferti de la cuma la Bonne entente.

©Alexis Cochereau

Avant, la cuma suivait un cycle classique. Le renouvellement était pratiquement systématique. Aujourd'hui, c'est une décision que nous prenons au cas par cas », expose Michel Launay, le président de la cuma la Bonne entente. Tous les ans, vers la fin de l'été, la cuma de Mauges-sur-Loire organise un tour de parc avec son chef d'atelier. Matériel par matériel, les adhérents observent l'état global et les éventuelles casses afin de prendre une décision. L'avis du chef d'atelier est important, car c'est lui qui estime le temps du travail et la faisabilité de l'intervention. Suite à cette première étape, il y a différents cas de figure.

UN PASSAGE EN REVUE SÉRIEUX POUR COMMENCER

Premièrement, il y a le matériel qui a subi une ou des casses importantes durant l'année. La cuma décide systématiquement de le renouveler pour ne pas prendre de risque. Michel Launay cite l'exemple du cover crop : « Il a subi plusieurs chocs. Nous ne sommes plus sûrs de sa fiabilité même en cas de réparation. » La prudence se justifie d'autant plus que l'activité est d'ampleur : « Il réalise 850 ha/an. »

« LE RENOUVELLEMENT DES MATÉRIELS, C'EST UNE DÉCISION QUE NOUS PRENONS DÉSORMAIS AU CAS PAR CAS »

Il y a ensuite le matériel sur lequel la cuma identifie des réparations à réaliser. Lépendeur à fumier a récemment été dans ce cas. Le groupe avait en effet acté de refaire la tôlerie, les chaînes et les roulements... « Nous sommes repartis sur une machine en bon état » et pour un coût de 4 000 €, que le président qualifie de « raisonnable », avant de préciser : « Si l'intervention est trop chronophage, il se peut qu'elle ne soit pas faite et reportée ultérieurement. Cela dépendra du temps de disponibilité de l'équipe salariée. Il ne faut pas que ça compromette l'entretien de remisage hivernal des autres matériels. »

LE CAS DES AUTOMOTEURS

Vient ensuite le cas des automoteurs. La cuma possède une ensileuse, une moissonneuse batteuse, des tracteurs, un quadra-ferti et une mini-pelle. L'équipe salariée réalise le suivi quotidien, notamment des engins de récolte. Grâce à ce suivi, ils

connaissent à la perfection ce matériel et peuvent réaliser des interventions ciblées avec un coût de main d'œuvre limité. Ainsi la cuma prolonge l'amortissement de son matériel, toujours en état et qui convient aux adhérents, de plusieurs années sans prendre de risques. L'ensileuse, par exemple, a assuré le service trois ans de plus qu'initialement prévu.

« La cuma avait également comme projet de renouveler la mini-pelle », ouvre encore Michel Launay. Mais face aux prix exorbitants, elle a finalement décidé de corriger les jeux dans les axes, refaire les bagues, changer les chenilles... de son matériel actuel. « Ces interventions sont techniques, donc nous les faisons réaliser par le concessionnaire. Le coût reste élevé, mais largement inférieur à un renouvellement », analyse le dirigeant. ☺

FAUT-IL FAIRE VIEILLIR LES AUTOMOTEURS EN CUMA ?

Le choix de faire durer plus ou moins un matériel s'analyse selon la situation. Yvon Guittet, animateur cuma en Vendée explique : « L'analyse du parc des matériels de cuma fournit des indications précieuses. Par exemple, la durée d'utilisation d'une moissonneuse qui récolte uniquement des céréales à paille se prolonge assez facilement. En revanche, c'est une décision plus risquée s'il s'agit de machines fortement sollicitées pour la récolte du maïs. Le réseau a édité un guide gratuit sur ce thème, pour trois types d'automoteurs : ensileuses, moissonneuses et chargeurs. »



Des formations en agriculture pour tous !



PORTES OUVERTES
1^{er} février & 8 mars 2025
de 10 h à 15 h

De nombreux domaines de formation continue ou par apprentissage en Pays de la Loire !

Conduite et maintenance d'engins agricoles • Tourisme vert
Productions végétales • Agriculture de conservation
Transformation de produits fermiers • Productions animales

formation-insertion@pl.chambagri.fr | 02 53 57 18 40



Retrouvez-nous : www.efea-formation.fr



SYSTÈME DE COUPE UNIQUE ET PERFORMANT SANS DÉFIBRER LE FOURRAGE

CUMA Distriloga (22 Côtes-d'Armor)



TRIOTRAC L

SALES@TRIOLIET.COM
TRIOLIET.FR

Trioliet. Le meilleur mélange.



VOTRE CONCESSION AGRICOLE À VOTRE SERVICE

CASE IH



Kverneland



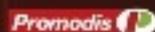
SILOKING



BEDNAR

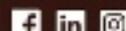


Einböck



/ HÉRIC 02 40 57 64 00 / SEICHES-SUR-LE-LOIR 02 97 25 53 00

www.terrinnov.fr



SA STRATÉGIE PORTE TOUJOURS SES FRUITS

Rapidement après son installation, Julien Chassais a dû trouver des moyens de faire des économies et s'est penché sur le cas du matériel. L'adhérent de cuma valorise aujourd'hui pleinement sa stratégie d'équipement collectif.

Philippe Coupard

Julien Chassais cultive 130 ha dans le nord de la Sarthe depuis quatorze ans. L'éleveur de Prim' Holstein et de jeunes bovins charolais affirme sa volonté d'être agriculteur d'une part, et de dégager du revenu d'autre part. La maîtrise des coûts n'est pas un vain mot sur son exploitation qui doit même son maintien en grande partie à cette stratégie.

LA MAÎTRISE DES COÛTS EST VITE DEVENUE UNE NÉCESSITÉ

Très rapidement après son installation, les choses se sont compliquées pour l'agriculteur qui se souvient : « Les cours des bovins étaient en chute libre. Il m'a fallu renégocier les prêts sur des périodes plus longues. Dans le même temps, j'avais repris du matériel plutôt âgé, sans avoir la capacité financière de le renouveler. Dans ce type de situations, je peux le dire, on apprend vite à compter ! »

La cuma de Beaumont-sur-Sarthe, sous l'impulsion Benoît Mohain, le président à l'époque, entreprenait alors la création d'un groupe tracteur. Ce projet fut salubre notamment pour Julien Chassais qui était déjà membre du conseil d'administration. « Finalement, avec plusieurs adhérents il s'avérait que nous avions un réel besoin en traction de forte puissance, narre-t-il. Nous avons commencé par acquérir un tracteur de 200 ch. C'était un Massey Ferguson 7720 que nous affectons à nos travaux des champs. » Preuve de cette réalité du besoin, l'activité augmente. La cuma se dote d'un second tracteur et ainsi de suite. Aujourd'hui un tracteur de 155 ch et quatre de 200 ch composent le parc de la cuma de Beaumont.

CINQ TRACTEURS EN CUMA AUJOURD'HUI

La qualité du service collectif se ressent sur les chiffres de l'exploitation. Elle consacre moins de 75 800 €/an au total



©Philippe Coupard

La cuma de Beaumont-sur-Sarthe met aujourd'hui quatre tracteurs à disposition de ses adhérents.

« QUELLE STRATÉGIE PRIVILÉGIER ? RENOUVELER FRÉQUEMMENT ? FAIRE VIEILLIR ? ACHETER ? LOUER ? »

à sa mécanisation, ce qui représente 14 % de son chiffre d'affaires. Le parc matériel de l'exploitation se limite essentiellement à un chargeur télescopique et un tracteur d'occasion (achat à 4 000 h) en copropriété. À l'occasion d'un récent diagnostic de mécanisation réalisé avec sa fédération de cuma, l'éleveur pouvait donc constater la pertinence de sa stratégie. Il se situe mieux que la moyenne (17 %) du groupe de référence sur ce critère⁽¹⁾. Idem pour le poids de

la traction, qui représente moins d'un quart des charges de mécanisation de Julien Chassais, contre un tiers pour la moyenne du groupe.

Si les éléments économiques restent prépondérants, le chef d'entreprise confie son objectif d'améliorer ses conditions de travail. La prise d'une semaine de vacances l'été et une autre l'hiver et disposer de week-ends sont importants. Les bons indicateurs précédents lui laissent une marge de manœuvre par exemple pour envisager de la délégation. Julien justifie : « Nous avons trois enfants. J'ai aussi des responsabilités dans la gestion de l'école. » Pour la première fois, un stagiaire est également présent sur l'exploitation. L'agriculteur apprécie : « Ça va bien, c'est un très bon chauffeur. »

CONSACRER DU TEMPS À LA RÉFLEXION EST ESSENTIEL

Actuellement la cuma s'interroge à propos de la gestion de son parc tracteur. Le sarthois résume le constat : « Les prix des matériels s'envolent et nous souhaitons conserver des prix raisonnables pour nos activités. Alors quelle stratégie devons-nous privilégier ? Renouveler fréquemment ? Faire vieillir ? Doit-on acheter ? Louer ? »

Les questionnements du responsable confirment le rôle important que pourraient jouer les conseillers du réseau qui accompagnent les cuma sur le sujet. Julien Chassais a une certitude : « Nous travaillons trop souvent dans la précipitation dans ces situations-là. Il nous faut établir une réflexion sur la durée, sans être sous la pression des contrats. » C'est une conclusion que de nombreux groupes peuvent aujourd'hui se partager.

⑥

(1) Étude de groupe, réalisée en Pays de la Loire par le réseau cuma, sur la base de 91 diagnostics de mécanisation dans des exploitations ligériennes.

DEUX CHARGEURS À 27 €/H



Depuis deux ans, la cuma la Formule 2000 a modifié sa stratégie d'investissement sur l'activité chargeur automoteur. Elle a souscrit une location d'usage, via la centrale d'achats du réseau cuma Camacuma.

La cuma la Formule 2000 a opté pour le chargeur automoteur en location d'usage. Camacuma lui fournit les deux engins Bobcat dont le tarif est connu et constant sur les cinq ans du contrat. Les adhérents n'ont plus qu'à remplir le réservoir de fioul, et à conduire.

Yvon Guittet

« EN NOUS ASSURANT
UN PRIX DE L'HEURE
CONSTANT,
LES ADHÉRENTS
SONT SÉCURISÉS »

deux tracteurs, « évidemment la question se posera. » Pour autant, Cyril Baty ne saurait encore dire si l'activité traction adoptera aussi cette nouvelle méthode de 'détenition' d'engins agricoles. Mettant en avant notamment « le côté affectif en général plus fort, il analyse : ce sont des engins plus complexes dans le mode de conduite et de fonctionnement. Il sera sûrement plus difficile de convaincre. Mais la question sera posée aux adhérents : Voulons-nous un modèle économique plus 'sobre' d'un côté, ou plus 'rutilant' et donc plus dispendieux de l'autre ? Là sera le véritable enjeu ! »



UTILISATION AJUSTABLE

L'activité manutention regroupe dix adhérents. Après un premier Bobcat dès avril 2023, pour 600 h/an, le second arrive en janvier 2024. La cuma envisage de faire évoluer le contrat du second vers un volume d'utilisation de 700h/an.

La sécurité du tarif est la principale raison qui justifie la stratégie actuelle de l'activité chargeurs automoteurs de la cuma à Saint-Paul-Mont-Penit. Pendant des années, la cuma la Formule 2000 a acheté ses télescopiques. Mais à cause de l'entretien, le prix de revient manquait de stabilité. L'enchaînement des exercices 2020 (28 €/h) et 2021 (34 €/h) démontre toute l'amplitude du yoyo que subissaient les adhérents de l'activité.

FINI LE YOYO DES FACTURES

L'offre de Camacuma, qui inclut l'assurance, l'entretien... apportait donc une réponse : « En nous assurant un prix de l'heure constant, les adhérents sont sécurisés », retient Cyril Baty. Le président concède : « Nous partions d'un vécu avec une marque. Nous allions donc vers un constructeur différent, sans forcément beaucoup de recul. » Ce genre de changements n'est pas simple, avec aussi la question de la confiance au service après-vente. Le président de conclure : « Le plus difficile a été de mettre l'affectif de côté. » Au bout d'un an d'utilisation, le responsable se dit confiant, même s'il identifie des points « encore à ajuster ».

La centrale d'achats reste donc propriétaire des engins qu'elle met à disposition de la cuma. « Ça n'est pas gênant pour nous. Au contraire, en général, les adhérents sont attentifs à la bonne utilisation et à l'entretien du matériel. Nous serons vigilants à nous éviter une pénalité

à sa restitution », analyse Cyril Baty. Le gestionnaire de flotte Camacuma, Jean-Baptiste Roy, précise : « Les machines doivent nous revenir nettoyées. » Phares, optiques, vitres... par exemple : « Tout doit être en état de fonctionnement, avec une usure cohérente par rapport à la durée de détention et à l'intensité d'utilisation. »

DES CHANGEMENTS À APPRÉHENDER

« Nous avons demandé une proposition tarifaire pour estimer le prix de location selon nos besoins. Elle a été validée étant donné qu'elle correspondait au budget fixé », explique Cyril Baty. C'est lui qui, à l'origine, avait présenté cette alternative au groupe. En tant qu'administrateur à l'Union des cuma, « il m'était facile d'avoir les informations. » La cuma possédait déjà certains équipements (pincés à bottes et d'enrubannage, godet à grain). Elle a investi en propre dans un adaptateur pour continuer de les utiliser. En outre, en réponse à la demande de certains adhérents, elle s'est dotée d'une multi-benne plus grande pour l'un des deux Bobcat.

PLACE AUX TRACTEURS EN LOCATION D'USAGE ?

La centrale d'achats du réseau cuma propose dorénavant une offre comparable sur une gamme de tracteurs (Claas). Pour la cuma la Formule 2000, qui est actuellement propriétaire de

POUSSER LES

MACHINES



CRASH TEST _____ 20
Consommation : où en est votre régime ?

CUMA LA MAISON _____ 24
De la coloc au mariage

ENTRETIEN MOTEUR _____ 28
La convivialité au service de l'efficacité

« UN PETIT CALCULATEUR, OUTIL D'AIDE À LA DÉCISION »

JUSTINE LEMONNIER

Avoir une idée de ce qu'il coûtera réellement au quotidien est un élément essentiel pour décider d'acheter un matériel agricole. Justine Lemonnier, chargée de missions à l'UCPDL, impliquée dans le groupe 'charges de mécanisation', présente Cumacalc, un outil d'aide à cette décision.

Propos recueillis par Ronan Lombard

LORSQUE L'ON ENVISAGE L'ACHAT D'UN MATÉRIEL, COMMENT SAVOIR SON CÔÛT RÉEL SELON L'UTILISATION ?

Le réseau cuma a développé différents outils utiles pour travailler sur les charges de mécanisation. Cumacalc est un bon exemple. Il s'agit d'un petit calculateur qui, en fonction de son prix d'achat, des taux d'intérêts... simule un coût à l'heure, ou à l'hectare, d'un matériel. C'est en quelque sorte un outil d'aide à la décision. Il y a tout un tas de paramètres à prendre en compte pour décider d'acheter un matériel agricole. Ce qu'il coûtera réellement fait partie de ceux qui sont indispensables. Les informations que Cumacalc renseigne sont donc à mettre dans la balance. Cela vaut pour la cuma qui étudie une création d'activité ou un renouvellement. C'est vrai aussi pour l'agriculteur qui envisage un équipement ou qui travaille sur sa stratégie, et y compris s'il est en phase d'installation.

C'EST UN OUTIL ACCESSIBLE ?

Le calculateur est disponible en ligne et gratuitement sur le site cumacalc.fr. Il a été conçu pour être utilisé seul. Réaliser une simulation prend moins de cinq minutes. L'utilisateur peut comparer différentes situations, en faisant varier le volume d'activité et la durée d'emprunt. Ceci dit, il est possible de solliciter l'aide d'un conseiller et ça peut être intéressant, au moins pour réaliser ses premières simulations.

Je vois un autre intérêt dans le cadre d'un projet d'achat, c'est que Cumacalc liste un peu tout ce à quoi il faut penser quand on



Justine Lemonnier, chargée de missions à l'UCPDL.

investit. Il demande le prix d'achat, mais aussi le mode de financement, le taux de l'emprunt... Cela peut donner des idées.

EST-CE QUE LE RÉSULTAT SERA FIABLE ?

L'objet de Cumacalc est bien de fournir une estimation. Plus on y renseigne des données réelles, plus elle sera pertinente. Heureusement, beaucoup de paramètres sont connus au départ, comme le prix du matériel indiqué sur le devis, les taux d'intérêt... En revanche, c'est vrai qu'il y a des items qui peuvent différer dans la réalité. Les frais d'entretien, rarement connus en amont, en sont un exemple. L'agriculteur peut néanmoins déterminer une fourchette. Je conseille plutôt de se référer à la valeur haute de celle-ci, afin de s'éviter les mauvaises surprises.

UNE FOIS OBTENUE SA SIMULATION, QU'EN FAIT-ON ?

La plupart du temps le résultat de la simulation sera mis en comparaison dans Cumacalc avec la référence moyenne des cuma. C'est un peu la même information que l'on retrouve dans le Guide des prix de revient. Même en dehors d'une étude d'achat, celle-ci permet à la cuma de confirmer que son tarif est relativement bien situé ou d'identifier qu'elle dispose certainement de marges de manœuvre. Et peut être que l'agriculteur qui réalise un chiffrage pour un projet d'investissement individuel aboutira à un résultat qui montre que par rapport au tarif de son ETA ou au coût en cuma, la solution d'acheter lui reviendra plus cher. Mais comme je le disais, il y a d'autres paramètres à prendre en compte dans ce genre de décisions. Par exemple s'il estime que la puissance dont il dispose n'est pas suffisante pour le matériel de la cuma ou parce qu'elle est située trop loin... Il pourra très bien faire un choix qui ne serait pas le plus économique, mais avec une réelle connaissance des impacts de sa décision. 📌

POUR ALLER PLUS LOIN

Les conseillers du réseau cuma disposent d'autres outils, Mécaflash et Mécagest notamment, qui permettent l'analyse de la mécanisation d'une exploitation agricole.

CONSOMMATION OÙ EN EST VOTRE RÉGIME ?

Des pressions de pneumatiques adéquates et le bon équilibre des charges du tracteur optimisent ses performances au champ. Maîtriser ces choix et adopter une stratégie d'équipement cohérente sont indissociables d'un coût de chantier idéal.

Séverine Bourrin et Éric Canteneur

À L'ORIGINE DES ESSAIS

Les fédérations des cuma de L'Ouest réalisent régulièrement des essais sur la consommation de carburant et l'adéquation outil-tracteur, avec le soutien financier des régions Pays de la Loire, Bretagne et Normandie.

Ces deux sessions ont été possibles grâce aux cuma des Brouzils (85) et de Plurien (22). Notamment dans le cadre du projet Opti-Conso, financé par l'Ademe, les fédérations accompagnent les cuma dans leurs choix techniques, économiques et stratégiques. Les conseillers agroéquipements peuvent notamment aider à définir un cahier des charges correspondant au mieux aux besoins du groupe, ou l'accompagner, dans la durée, sur la réduction de consommation de carburant.

Du gros ou du petit tracteur, lequel a la meilleure capacité de traction ?

Au travail du sol, une idée reçue voudrait que le plus lourd s'en sorte le mieux. Un essai comparant un John Deere 7R d'un côté et un 6R de l'autre démontre que la réponse n'est pas si simple. Les deux tracteurs étaient aussi puissants, mais le 6R s'avérait plus léger d'1,8 t. Dans les mêmes conditions et avec les mêmes outils, c'est donc lui qui a eu l'avantage. Lesté d'une masse frontale (1,2t) qui améliorerait son équilibre (45% de charge sur l'essieu avant), le 6R a travaillé au moins aussi vite que le 7R, et sans consommer plus de carburant, tant au labour qu'au déchaumage.

TRACTEUR PETIT, MAIS COSTAUD, QUAND IL EST BIEN UTILISÉ

Autre paramètre déterminant de la performance du tracteur, la pression des pneus doit être adaptée au chantier. Une pres-

sion réduite à 0,4 bar à l'avant et 0,6 bar à l'arrière a par exemple bonifié la capacité de traction de notre 6R sans masse. Or c'est bien cette qualité d'un tracteur qu'il faut privilégier sur un chantier de travail du sol. Et pour cela, il faut patiner. Un taux de patinage de 15 ou 20% est synonyme d'une bonne valorisation de la capacité de traction sur ce type de chantiers. Il suffit de demander une consigne de vitesse supérieure pour conserver la bonne vitesse d'exécution.

DÉGONFLAGE ET PATINAGE : BONS AMIS DE LA TRACTION

Le semoir combiné est un outil polyvalent qui réalise d'importantes surfaces dans les cuma. Souvent, en raison du moindre investissement nécessaire, beaucoup privilégient une version portée. En parallèle, cette activité semoir combiné à la herse rotative est une de celles qui emploient le plus de puissance et qui peut générer des consommations importantes en cas de mauvaise adéquation tracteur outil.

Un essai mettant en scène trois modèles de semoirs combinés démontre pourtant l'intérêt des solutions traînées. Pour animer deux combinés de 4,5 m, un porté et un traîné, ainsi qu'un traîné de 6 m, deux types de tracteurs étaient disponibles. Le premier, de 155 ch, ne pouvait réellement tracter que l'outil traîné de 4,5 m. Il lui a même manqué quelques chevaux pour être compétitif. Un modèle de 175 ch aurait sans doute été idéal pour cet outil.

Le second tracteur présent proposait pour sa part 250 ch. C'est associé au semoir combiné de 6 m qu'il a composé l'ensemble idéal. En effet,



Avoir un tracteur qui patine, n'est pas synonyme qu'il peine, ou qu'il est trop juste en gabarit et puissance. C'est le signe qu'il développe toutes ses qualités à la tâche pour laquelle il est fait, c'est-à-dire tracter.

« 15 À 20 % DE PATINAGE EST UN NIVEAU QUI VALORISE LA CAPACITÉ DE TRACTION AU TRAVAIL DU SOL. PATINER, C'EST MIEUX TRACTER ! »



une largeur de travail de 4,5 m n'était pas suffisante pour valoriser sa capacité de traction. Autrement dit, le combiné porté n'aura valorisé que la capacité de ce tracteur à le porter lors des phases de déplacement.

PORTER PEUT COÛTER PLUS CHER QUE TRÂINER

Or la simulation économique dans la continuité de cet essai dégage des marges d'optimisation. Utiliser un ensemble 'tracteur de 250 ch – combiné 4,5 m porté' ou 'tracteur 175 ch – combiné 4,5 m traîné' conduit à des coûts d'utilisation similaires.

Il n'apparaît donc pas pertinent d'in-

vestir dans un tracteur plus puissant, simplement pour porter l'outil. Certes, le surcoût d'un châssis pour le matériel peut paraître élevé. Mais il sera à mettre en comparaison avec les 70 000 € de plus à consacrer pour ce tracteur de 250 ch, qui finalement ne sera qu'un relevage automoteur.

En revanche, si les surfaces de semis annuelles sont suffisamment importantes, ce tracteur devient intéressant à condition de valoriser convenablement sa capacité de traction. Cela passe par un outil adapté : avec 450 ha/an de semis, le coût d'utilisation de cet ensemble 'tracteur de 250 ch – combiné traîné de 6 m' tombe en effet à 85 €/ha. ©

ESSAI DE TRAVAIL DU SOL

LABOUR (7 CORPS)

Tracteur 6R avec masse

→ Consommation: 19,3 l/ha

→ Débit de chantier : 2,03 ha/h

Tracteur 7 R

→ Consommation : 20,6 l/ha

→ Débit de chantier : 1,97 ha/h

DÉCHAUMAGE (DENTS 4 M)

Tracteur 6R avec masse

→ Consommation: 9,5 l/ha

→ Débit de chantier : 3 ha/h

Tracteur 6R sans masse

→ Consommation: 15,4 l/ha

→ Débit de chantier : 2,6 ha/h

Tracteur 7 R

→ Consommation : 10,6 l/ha

→ Débit de chantier : 2,9 ha/h

ESSAI DE SEMIS

SEMIS COMBINÉ

Tracteur 155 ch + 4,5 m traîné

→ Consommation : 17,9 l/ha

→ Débit de chantier : 2 ha/h

Tracteur 250 ch + 4,5 m porté

→ Consommation : 17,8 l/ha

→ Débit de chantier : 2,8 ha/h

Tracteur 250 ch + 4,5 m traîné

→ Consommation : 19,4 l/ha

→ Débit de chantier : 2,7 ha/h

Tracteur 250 ch + 6 m traîné

→ Consommation : 14 l/ha

→ Débit de chantier : 3,5 ha/h

SIMULATION DU COÛT DE CHANTIER DE SEMIS COMBINÉ

(main-d'œuvre et carburant inclus) avec des niveaux d'utilisation annuelle représentatifs de la capacité des matériels.

4,5 m traîné

→ 250 ch : 111 €/ha

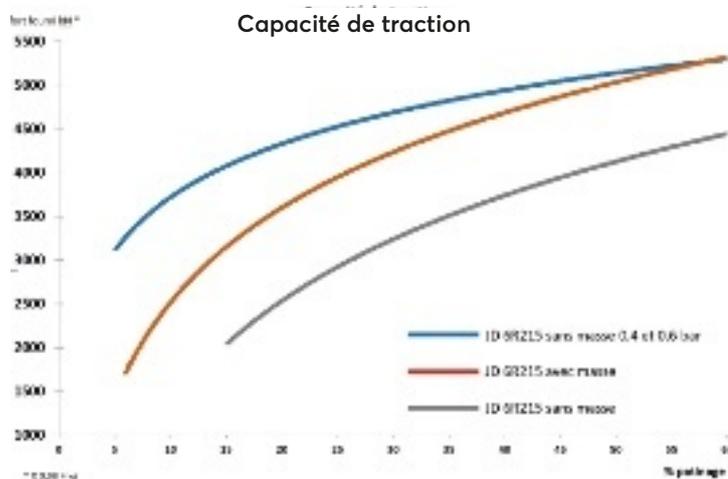
→ 175 ch : 98 €/ha

4,5 m porté (250 ch)

→ 96 €/ha

6 m traîné (250 ch)

→ 85 €/ha



La pression des pneumatiques, l'équilibre des masses et le taux de patinage ont un effet sur la capacité de traction de l'automoteur.

À RETENIR

- le poids = capacité de traction ; la puissance = débit de chantier
- chercher la répartition des masses, sans alourdir pour autant
- chercher un rapport poids / puissance cohérent avec les vitesses de travail
- c'est l'outil qui détermine la vitesse de travail dans le respect de la qualité agronomique du travail

VERDICT ?

DU NOUVEAU DANS LES CUMA

SAINT-MARTIN-DES TILLEUILS (85)

750 HA D'ENSILAGE DE MAÏS DANS UNE ZONE LARGE DE 360 KM

Des agriculteurs finistériens et vendéens relèvent le pari un peu fou, d'élargir le partenariat ensileuse. Ils viennent de renouveler l'automotrice tandis qu'une seconde cuma bretonne rejoint l'aventure.

La nouvelle Claas Jaguar 960 est une ensileuse qui verra du pays. Elle est l'élément central de l'ensilage en intercuma entre Bourgneuf, en Vendée, et deux groupes du nord-est du Finistère : La cuma du Phare de la lande (Taulé) et la cuma la Frontalière (Plouégat-Moy-san), qui intègre l'aventure cette année. Globalement, Bretons et Vendéens approuvent le choix du bec dix rangs, plutôt que huit. Quentin Guitton, responsable de l'intercuma en Vendée, confirme que le débit est à la hauteur des attentes. Et d'ajouter : « Les craintes des quelques adhérents qui avaient peur que le silo ne suive pas ont vite été levées. » Les quinze cumistes finistériens étaient convaincus d'avance. « Avec le morcellement dans notre secteur, c'était nécessaire pour proposer un débit de chantier intéres-

sant » explique Éric Paugam. Il apprécie : à raison de 3,5 ha/h, « nous parvenons à ensiler 30 ha dans la journée ».

L'ensileuse récolte annuellement 400 ha de maïs dans le Finistère et 350 ha de maïs, plus 300 ha d'herbe sur Saint-Martin-des-Tilleuls. En Vendée, l'organisation implique les cuma des Landes Genusson et de La Gaubretière qui, si besoin, prennent la relève lorsque l'automotrice est en Bretagne et pour satisfaire certaines demandes d'ensilage en 8 rangs. Pour cette saison compliquée en Vendée, la solidarité entre cuma locales a fortement joué. La cuma les Alouettes est venue faire 100 ha, avant le retour de l'ensileuse du Finistère. Finalement, une bonne organisation de chacune des cuma, des responsables impliqués, des adhérents qui jouent le jeu et



Première année en 10 rangs dans un contexte pas facile : l'intercuma à différentes échelles a satisfait tout le monde.

une machine adaptée ont surmonté la complexité météorologique. Pourtant, ce n'était pas gagné d'avance.

Mathilde Le Roux et Michel Sezec

COSSÉ-LE-VIVIEN (53)

SEMOIR RAPIDE

Les adhérents de la cuma du Vivien souhaitaient perfectionner leurs implantations de couverts végétaux. En renouvelant le semoir rapide avec un Maxidrill de 4 m, ils disposent désormais d'un outil à double trémie (1 700 et 1 200 l) qui sème en 28 rangs. Il devrait réaliser 100 ha de couverts végétaux l'été et 150 ha à l'automne pour les céréales à paille. La cuma facturera l'hectare engagé entre 25 et 30 €, en appliquant une majoration pour les surfaces supplémentaires. Vincent Faucheux



NUILLÉ-SUR-VICOIN (53)

ENTREtenir LA HAIE

La cuma d'Origné facilite la vie de ses adhérents qui entretiennent leurs haies en se dotant d'un sécateur Greentech (12 500 €), monté sur un télescopique JCB. Ce sécateur sectionne les branches jusqu'à 6 cm de diamètre. Placé coté cabine, avec un dégagement pré-réglé, il suffit au conducteur de se placer à la hauteur souhaitée pour couper. Les sections sont individuelles et réversibles. En cas de bourrage ou de branche trop grosse, l'ensemble recule et s'arrête afin d'éviter toute casse. « Le gain de temps est considérable par rapport à un travail manuel », observe le président, Yoann Pichon, qui apprécie la coupe nette que laisse l'outil. Une aide régionale (Pays de Loire Bocage) a soutenu cet investissement. Hervé Masserot



CHAMPGENETHEUX (53)

LE 8 RANGS À LARGEUR VARIABLE MODERNISE L'ACTIVITÉ

Un semoir 8 rangs à largeur variable (Gaspardo Maga) redonne de l'attractivité à l'activité de la cuma des Collines. Il permet de semer précisément le colza, le tournesol et la betterave à 50 cm d'écartement et de faire du maïs après une heure de réglage en 75 cm. Le disque semeur fin et la roue de rap-pui permettent d'atteindre les 3 ha /h en maintenant une excellente répartition des graines. La cuma a investi 46 300 €. **Vincent Fauchoux**



La cuma de la Roche s'est dotée d'une tonne à lisier Pichon SV 20R de 21 000 l.

LUSANGER (44)

24 M BOOSTENT LES DÉBITS DE CHANTIER

La cuma de la Roche s'équipe d'une tonne à lisier Pichon SV 20R de 21 000 l. Cet outil performant est doté d'une pompe à lobes, d'un bras de pompage type 'compas', d'une rampe à pendillards de 24 m avec deux broyeurs Vogelsang, ainsi que d'un système de coupure de tronçons. Il allie ainsi un débit de chantier élevé, une qualité d'épandage irréprochable et un confort d'utilisation grâce à la suspension hydraulique de la flèche et au freinage mixte (hydraulique et pneumatique). La prise en main s'est avérée simple, bien que l'envergure nécessite une vigilance accrue. Avec cet investissement, la cuma souhaitait se mettre en règle pour les futures réglementations environnementales. Désormais, elle aspire également à optimiser les débits de chantier classique, mais aussi à réaliser des épandages printaniers sur céréales avec précision et efficacité, si la météo le permet. **Samuel Nicolas**



BÂTIMENTS AGRICOLES EN BOIS

- ▶ SUR MESURE
Neuf
Rénovation
Extension...
- ▶ TOUS TYPES
Stockage
Stabulation
Photovoltaïque...

PARTICULIERS

Menuiserie, bardage...
Charpente, extension ossature bois...

42 La ville Dinals
44630 Plessé
contact@bidaud-charpente.fr
02 40 79 63 13

www.sarl-bidaud.fr

AGRIAL

UNE COOPÉRATIVE AGRICOLE ET AGROALIMENTAIRE

→ WWW.AGRIAL.COM

Région Atlantique

La Fondinais - CS5020
44750 CAMPBON
Tél : 02 40 57 42 01



AGRIAL
Cultiver nos terres,
couvrir du monde

Photos : © Agrial, Julien Helle & Agripie



DÉCOUVREZ NOS OFFRES D'ABONNEMENT

ENTRAID.COM

DE LA COLOC AU MARIAGE

L'HISTOIRE

Deux cuma logeant sous le même hangar à la sortie du village ne sont désormais plus qu'une. D'une part, cette fusion simplifie la concrétisation des projets en gommant une forme de concurrence entre deux groupes qui avaient des matériels comparables. Stéphane Dalifard, le président, souligne un autre avantage de l'unification : « *C'est plus facile, déjà pour les jeunes : ils savent clairement où s'adresser pour le matériel.* » Et à la cuma de Ballots, ils trouvent aussi un service.

Depuis 2022, elle propose en effet une offre de chantier complet qui prend de l'épaisseur. Des adhérents proches de la retraite sollicitent particulièrement la solution qui répond tout autant aux attentes des plus jeunes installés : « *En déléguant des travaux, ils se concentrent sur l'élevage* », analyse le président.

La recette fonctionne, à en croire le développement de la coopérative qui n'est pas sans contrepartie. « *Sur l'année, il ne doit pas y avoir un jour de travail sans cuma* » pour le président, qui tempère, « *nous avons aussi voulu qu'elle devienne ce qu'elle est.* » Depuis la fusion, les dirigeants assurent dispatcher des fonctions entre les administrateurs, dont un tiers est installé depuis peu. « *C'est un moyen de mettre un pied dans les responsabilités*, observe Bruno Chancerel, un trésorier adjoint. *On se rend alors compte de tout ce qu'il y a à faire pour qu'une cuma fonctionne.* » Souriant, le président complète : « *Ce qui me fait vraiment plaisir aujourd'hui, c'est de voir des installations de jeunes qui intègrent la cuma et s'y impliquent.* »

De gauche à droite et de haut en bas : Stéphane Dalifard (président), Bruno Chancerel (trésorier adjoint), Steve Courcelle (salarié), Guillaume Simon (salarié mis à disposition par une cuma voisine), et Romain Feuillau (salarié).

Après une minipelle puis un déchaumeur rapide, la cuma de Ballots vient de signer pour sa première tonne à pendillards. Elle pousse surtout un service de chantiers complets depuis 2022. La fusion des deux cuma de la commune est sans doute un des éléments fondateurs du dynamisme.

Ronan Lombard



LE FONCTIONNEMENT

TYPES D'EXPLOITATIONS

Élevages laitiers essentiellement et quelques ateliers hors-sol dont des veaux de boucherie.

RÉSERVATION DES MATÉRIELS

Système adapté à chaque activité : réunion de planning en début des ensilages de maïs ou hebdomadaire pour d'autres outils. Les adhérents peuvent réserver des matériels via Résacuma ou par téléphone auprès des salariés.

GESTION - COMPTABILITÉ

L'adhérent reçoit 9 à 10 factures par an, basées sur l'activité réelle constatée par les différents responsables de matériel. Un trésorier-adjoint en charge du processus déclenche la demande des relevés.

BÂTIMENTS

Hangar - atelier de 675 m² que les deux cuma se partageaient déjà avant leur fusion.

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

66 % des exploitations qui structurent l'activité de la cuma étaient représentées à la dernière AG.

RÉUNIONS

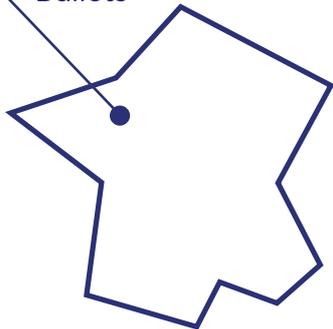
Les 14 administrateurs se retrouvent 4 à 5 fois par an.

ENGAGEMENT

Basé sur l'activité moyenne des dernières années avec le matériel renouvelé, même

MAYENNE

Ballots



POURQUOI ENTRAID A CHOISI CETTE CUMA

Le développement des chantiers complets rencontre un succès et il rend la cuma séduisante. Elle enregistre des nouvelles adhésions de nouveaux installés, qui s'engagent. Plusieurs ont déjà intégré le conseil d'administration. Une bonne nouvelle pour la cuma qui devra prochainement se trouver un président pour continuer l'histoire.

« LE PIRE ET LE MEILLEUR POUR STÉPHANE DALIFARD

LE MEILLEUR SOUVENIR

Les 40 ans qui ont réuni un bon nombre de personnes attachées à la cuma.

LE PIRE SOUVENIR

Une mauvaise relation avec un adhérent qui ne respecte pas son engagement. Ce n'est arrivé qu'une fois, tant mieux.

LE TRUC QUI REND FOU

Depuis un an, c'est la météo qui remet constamment en question l'organisation qu'on prévoit pour assurer nos chantiers.

POURQUOI ÇA MARCHE ?

L'investissement régulier fait évoluer le matériel. L'ensileuse 10 rangs par exemple vient d'apporter 100 ha de plus à l'activité. En conservant 8 rangs sur la seconde, nous n'avons pas de raison de bloquer l'évolution. Nous avons aussi la chance d'avoir des salariés consciencieux et une bonne ambiance dans la coopérative. »

LA CUMA DE BALLOTS

75

adhérents

530 000 €

de chiffre d'affaires

44

activités

PRINCIPAUX CHANTIERS COMPLETS

SEMIS DE MAÏS

150 h en 2023

160 h en 2024

ROUND BALER

130 h en 2023

150 h en 2024

LISIER

86 h en 2023

160 h en 2024

L'AVIS DU COACH

La cuma de Ballots s'inscrit dans l'air du temps en anticipant les besoins. L'équipement récent d'une tonne à lisier avec pendillards pour de la prestation complète en est un exemple. De même coup, elle allie réponse technique et réponse organisationnelle. En parallèle le groupe travaille sur la répartition des tâches pour le bon fonctionnement de cette structure. J'y vois là un des principaux enjeux de pérennisation de ce collectif.



Benoît Bruchet, animateur de la fédération des cuma de la Mayenne

si les activités avec plusieurs matériels équivalents (presses, travail du sol...) sont gérées de manière globale. Pour les créations, la cuma s'autorise plus de souplesse. Les activités réelles de la minipelle 2,5 t ou du déchaumeur rapide par exemple, sont supérieures aux engagements.

EMPLOI

En renfort de ses deux chauffeurs-mécaniciens à temps plein, la coop bénéficie d'un renfort de la cuma Selloise depuis mars 2024, dans le cadre d'une mise à disposition prévue pour un mi-temps.

BIEN PARTAGÉ POUR MIEUX RAYONNER

Lorsque l'on parle de partage de matériels entre agriculteurs, le sujet de leur disponibilité est un des points centraux. Les plus interrogatifs l'évoquent clairement comme un facteur de risques, une contrainte. Sur la base du quotidien de sa cuma, Stéphane Camembert présente un point de vue tout à fait contraire.

Philippe Coupard

La saison des foins venue, la cuma de Cérans (72) démontre que de bonnes méthodes de travail collectif optimisent l'accès au matériel. Sa réussite passe essentiellement par de la communication entre les membres concernés. Certains adhérents détiennent leur propre faucheuse. Avant de la mettre en action dans leur prairie, ils sont néanmoins tenus de contacter le responsable, histoire de s'assurer de la disponibilité de la presse. Un coup d'œil dans le règlement intérieur de la coopérative révèle ainsi qu'elle a su apporter du cadre pour un bon suivi de ses outils.

QUATRE BENNES DE 12 À 24 T, ET SANS DOUTE UNE CINQUIÈME BIENTÔT

L'activité de transport est importante à la cuma de Cérans. Stéphane Camembert, son président, explique : Deux unités de méthanisation sont arrivées. « *En pleine saison d'ensilage, il arrive que nos quatre bennes soient utilisées en continu sur plusieurs semaines.* » Bien que la 24 t soit toujours en cours d'amortissement, la cuma a ouvert la réflexion pour l'acquisition d'un cinquième équipement qui détendrait l'organisation. Évoquant un budget de 40 000 €, le responsable imagine que le choix ira sans doute vers un modèle de 18 t. « *La*



Sur son exploitation, Stéphane Camembert a toujours voulu rationaliser les charges, en essayant de privilégier les activités qui rapportent. Pour lui, la cuma est indispensable pour maîtriser ses coûts de mécanisation. Et avec de l'organisation, ça fonctionne.

logique est de continuer à répondre aux besoins de tous les adhérents », affirme Stéphane.

LA CHASSE AUX TEMPS MORTS

« *Lorsque l'on utilise du matériel de cuma, il est indispensable de planifier son organisation du travail* », juge le dirigeant. Le groupe sarthois impose cette rigueur naturellement. En période de gros travaux, il limite l'utilisation de ses deux tracteurs de 180 ch et 130 ch à trois jours maximum. Les adhérents acceptent aussi de travailler le week-end, tandis que la cuma leur demande d'éviter les temps d'inactivité du matériel. Stéphane Camembert prend un exemple : « *Avec mes poules pondeuses, je ne suis pas disponible le matin. Les jours où j'ai besoin d'un outil, je peux*

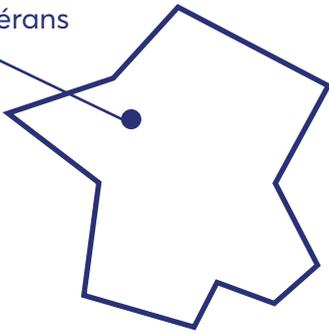
m'arranger avec un collègue pour qu'il soit valorisé pendant ce temps. » La proximité géographique des membres est un paramètre qui facilite les déplacements et limite les temps perdus.

« *Depuis deux ou trois ans, nous avons opté pour l'outil Mycuma Planning. Notre objectif premier était de réduire le temps passé par les responsables au téléphone, parfois à des horaires un peu limite* », poursuit le représentant. Tous les adhérents l'utilisent. « *Nous aurions aujourd'hui du mal à revenir en arrière.* » L'outil permet de réserver le matériel. Il apporte aussi de la transparence. Chacun voit qui utilise l'outil, quand et pour quelle durée. Stéphane Camembert constate un autre phénomène : il incite les adhérents à planifier. « *J'ai remarqué pour l'ensilage, que*

EN CHIFFRES

25 adhérents principaux, de Cérans et des communes limitrophes, sollicitent la cuma pour un chiffre d'affaires de 144 000 €. Au centre d'un parc très complet (mais sans automoteur de récolte), les deux tracteurs sont facturés au même tarif. Le tracteur de tête réalise 700 h/an. La cuma achève la construction d'un hangar atelier de 640 m² avec panneaux photovoltaïques.

SARTHE
Cérans



lorsque le premier adhérent réserve les bennes, les autres suivent rapidement. »

L'AMÉLIORATION CONTINUE

« Il ne faut pas être à contre-courant et écouter les jeunes motivés par ces nouvelles technologies », conclut le président qui imagine que le groupe évoluera vers la saisie automatisée des bons de travaux à la sortie de la parcelle. « Cela faciliterait la facturation et le suivi de l'activité de chaque outil. » Ainsi les cumistes à Cérans se partagent les outils et maîtrisent leurs charges de mécanisation. Les huit agriculteurs du groupe tracteurs par exemple, seront facturés 23,50 €/h, après la hausse de 1,50 € décidée pour financer les améliorations des installations et du service. ©



L'ACTION HARMONIEUSE DES BATTEUSES DE SAINT-MICHEL

La cuma de Saint-Michel-de-Chavaignes moissonne 1 500 ha/an avec deux automotrices. « Chez nous, les batteuses ne se croisent pas », résume Gilles Durand. Le président gère le planning de la récolte, guidé par un leitmotiv : « Il faut contenter tout le monde. » Grâce à la communication, l'organisation, un peu d'anticipation et « deux salariés permanents compétents », la cuma bat entre 50 et 80 ha/jour. Le matin, le responsable des machines assure la préparation. Au moment des repas, les adhérents prennent le relais sur la conduite. Et lorsqu'une difficulté se présente, une météo contrariante par exemple, le groupe se réunit en urgence et ajuste collectivement l'organisation de ses chantiers.



ARTICLE COMPLET À LIRE
SUR ENTRAID.COM



Amendement
agricole & industriel







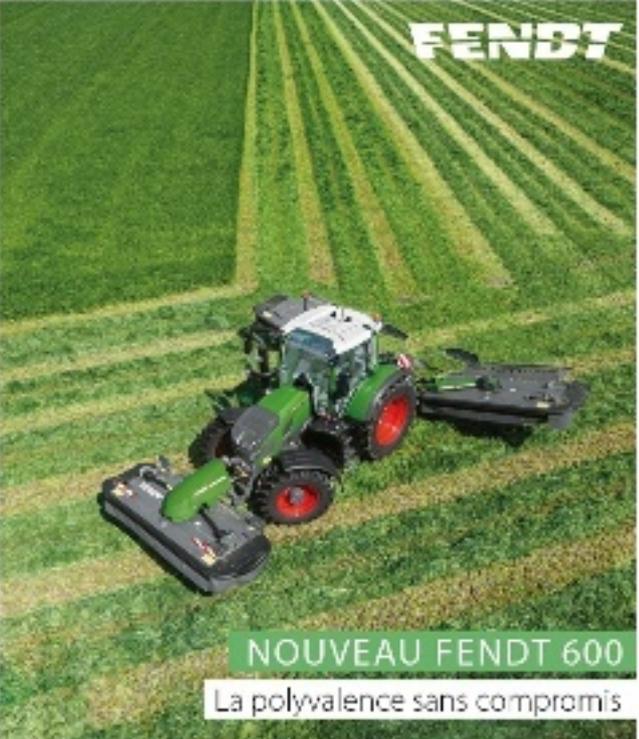




Nous livrons dans tout l'Ouest

- ✓ Chaux humide
- ✓ Calcaire broyé
- ✓ Fumier bovins, et compost bovins (agrés, RCO)
- ✓ Compost de champignonnière
- ✓ Compost de volaille

49700 AMBILLOU-CHÂTEAU
06 24 29 24 78
www.calcaire-ambillou.fr



FENDT

NOUVEAU FENDT 600
La polyvalence sans compromis



mvs

ST ETIENNE DE MERMORTIL
Bertrand Michel - 06 35 46 29 75

BAZOGES EN PAYS DE
Ronsard Jean - 06 19 21 00 75

STE GENEVIEVE LA PLAINE
Baptiste Mouchon - 06 17 46 22 30

LIEU
Pierre Dubourg - 06 15 42 36 37

Falaise / La Roche - 06 24 95 20 17

NOTRE DAME D'ALLERON
Tony Willebrand - 06 10 19 34 17

Arvillain / Libourne - 06 34 06 28 06

www.mvsfendt.com 

« LA CONVIVIALITÉ AU SERVICE DE L'EFFICACITÉ »

SYLVAIN POUPELIN

En complémentarité des stratégies d'équipements, les cuma doivent penser à la conduite du matériel. De ce paramètre dépend en effet la rentabilisation optimale de l'investissement. Si le plaisir du chauffeur vient en plus, la coopérative tient le combo gagnant. Illustration avec Sylvain Poupelin à Saint-Christophe-des-Bois (49).

Propos recueillis par Frédéric Duval

LA CUMA LA CHRISTOPHINE T'A EMBAUCHÉ EN MARS 2024. POUR QUELLE RAISON AVAIS-TU CANDIDATÉ ?

Trois choses m'ont plu dans ce poste. La convivialité des agriculteurs de la commune, d'une part. La distance avec mon domicile a joué. Enfin, il y avait le matériel récent que j'allais conduire. J'avais surtout remarqué le semoir Lemken semi-porté de 6 m qui réalise 800 ha de couverts et céréales. La batteuse, aussi. C'est un automoteur que je ne conduisais pas. Et il était question d'un groupe de fauche 9 m, un autre outil que je n'avais jamais conduit.

COMMENT S'ORGANISE TON TRAVAIL ?

Pour toute l'organisation des chantiers, ce sont les responsables des matériels qui coordonnent. Nous avons une réunion le lundi matin. J'y participe, ou pas, selon les chantiers en cours. Quoi qu'il en soit, on y projette tous les besoins de la semaine. Ensuite, les responsables



Le matériel récent, avec de la grande largeur, a intéressé Sylvain Poupelin. Mais ça ne fait pas tout. Le jeune chauffeur apprécie beaucoup la bonne ambiance au sein de la cuma la Christophine.

prennent les décisions pour organiser la journée du lendemain, avec les aléas qui existent aussi chez nous.

Chaque activité a son responsable et je communique plusieurs fois par jour avec lui pour le tenir au courant de mon avancement. De son côté, il peaufine le planning et le cas échéant avec mes remplacements en conduite. Les deux jeunes adhérents qui assurent ma relève indiquent aussi leurs disponibilités en début de chaque semaine.

QUE RETIENS-TU DE TES PREMIERS MOIS ? LE TRAVAIL EN CUMA EST PLAISANT ?

On valorise bien les investissements. Je prends l'exemple le guidage du trac-

OPTIMISER LE MATÉRIEL PAR UN CHAUFFEUR

La stratégie de la cuma est claire : renouveler le matériel rapidement, pour éviter les frais d'entretien, tout en réalisant un maximum d'unités pour le rentabiliser au mieux. Pour servir cet objectif établi, lors de son recrutement, la cuma a priorisé les compétences en conduite des candidats, plutôt qu'en mécanique. Christian Roy, le président, ajoute : « Nous n'avons pas non plus de quoi occuper un gars tout l'hiver. » Axant ainsi son offre aux adhérents sur le service complet (tracteur + outil + salarié), la cuma la Christophine délègue l'entretien plus poussé de ses matériels au concessionnaire.

teur : 75 % des champs sont connus du système. Lorsque je l'utilise avec le groupe de fauche 9 m, je rentabilise au maximum le matériel dans le champ. En plus du plaisir, ces équipements facilitent mon travail. C'est confortable en tant que chauffeur de pouvoir disposer de ces technologies. Enfin, c'est l'ambiance de travail qui me plaît le plus. Je vois toujours un adhérent passer pour telle ou telle chose. Ce sont ces relations humaines développées au sein de la cuma qui contribuent à la bonne ambiance entre nous. 

SON PARCOURS

Sylvain Poupelin, 21 ans, a réalisé une formation Bac Pro agroéquipement. Il débute sa carrière au sein d'une exploitation de polyculture, puis il rejoint une EDT où il assurera principalement de l'épandage.




**LA GAMME DE PRESSES ENRUBANNEUSES
LA PLUS PERFECTIONNEE**



ST ETIENNE DE MER MORTE
Rue Abel - 01 25 25 86 96
ESSARTS EN BOGAGE
Tous Marchand (049144) Fax
06 20 87 52 48
Sur Meuse (049144) Client
06 20 87 52 60

www.jarny.com 

CONCOURSON SUR LAISON
Sylvain Perréon - 16 20 67 57 41
NUALLE
Mélina (049144) Fax #1
06 17 20 17 15
Valérie (049144) Client #2
06 09 20 53 03






NEW HOLLAND

www.aima-groupe.fr

**AGRICULTURE
VITICULTURE
MARAICHAGE
ESPACES VERTS**

AIMA PAYS DE RETZ
44300 ST PIERRE EN RETZ
TEL 01 43 71 20 35

AIMA SEVRE ET MAINE
49300 MOURMELON
TEL 01 49 54 11 20

AIMA PAYS DE CHALLANS
85200 CHALLANS
TEL 02 51 88 40 10



Autoconsommation **Vente à la ferme**



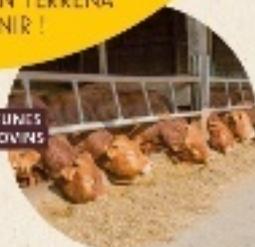
Le boucher des éleveurs

La plus court chemin de l'élevage à l'assiette!   



44 **MACHECOUL-SAINT-MÊME** 02 40 78 60 00 tvr44@orange.fr

NOUVEAU PLAN TERRENA AVENIR !






JEUNES BOVINS **SEMENCES** **LAPINS**

VOILAILES DE CHAIR ET VOILAILES DE PONTE **ET BIEN D'AUTRES PRODUCTIONS...**

TERRENA SOUTIEN L'INSTALLATION ET LE DÉVELOPPEMENT DES PRODUCTIONS DANS LES PAYS-DE-LA-LOIRE !

- Un conseil technique et économique renforcé de l'étude à la mise en place de mon projet.
- Jusqu'à 185 000 euros d'avance financière.
- Terrena peut se porter caution simple à hauteur de 30% du capital.
- Et aussi de nombreuses aides complémentaires en fonction des productions.

VOUS ÊTES INTÉRESSÉS ?

Contactez votre technicien ou Terrena en ligne au **0 806 800 301**



GRANDIR ENSEMBLE



ACTUALITÉS _____ 31
La cuma en Pays de la Loire

INSPIRATION _____ 32
Un accueil à portail grand ouvert

ÇA BOUGE EN CUMA _____ 34
L'actu des groupes près de chez vous

LA CUMA EN PAYS DE LA LOIRE

Tour d'horizon en quelques chiffres (2023) des cuma sur la région des Pays de la Loire.

Caroline Quintela



994 CUMA

140 000 €

de CA moyen

Au total, l'ensemble des cuma de la région génère un chiffre d'affaires de 140,4 millions d'euros.

542

emplois CDI

Réelle spécificité de la région, bon nombre de cuma sont employeuses de main-d'œuvre pour fournir des prestations complètes aux adhérents et soulager la gestion administrative de la cuma. Ainsi, 10 % des emplois CDI en cuma en France sont en Pays de la Loire. Certaines cuma ont des équipes de plus de 10 salariés.



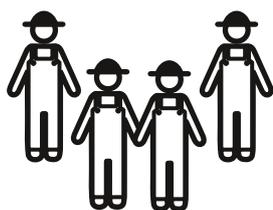
98,5 M€

d'investissement

L'investissement annuel des cuma est en constante augmentation, car elles se structurent et se diversifient. On y trouve du matériel de travail du sol, semis, fertilisation, traitement, récolte, transport, traction... mais aussi des activités très spécialisées. Les cuma, ce sont des déchiqueteuses à bois, grappins, combinés bois bûche, presses à huile, groupes d'embouteillage, machines à vendanger, trieurs, composteuses, déboucheurs de drains, outils d'abattage et de transformation... Dans tous les cas, la mutualisation d'outils de production permet de contenir l'impact de la hausse des prix des matériels sur les exploitations.

4

5



agriculteurs ligériens adhérent à une cuma

Ce sont environ 23 500 adhérents qui valorisent ce moyen de maîtriser les charges de mécanisation. Pour rappel, ces charges représentent en moyenne 17 % du chiffre d'affaires d'une exploitation agricole en Pays de la Loire, ou encore 136 €/1 000 l en production laitière.

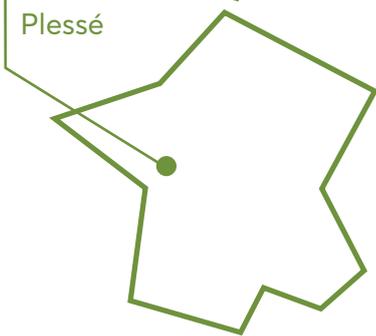
15 000 €/AN D'ÉCONOMIE POSSIBLE



496 €/ha, c'est le coût de mécanisation moyen des exploitations en Pays de la Loire (références issues de 91 diagnostics de mécanisation réalisés dans des exploitations par les experts du réseau cuma). Ce sujet mobilise un groupe de travail spécifique (photo ci-contre). Les conseillers de celui-ci constatent que 85 % des fermes auraient des marges de progrès sur la réduction de leur coût de mécanisation. Et le potentiel de gains peut être important.

LOIRE-ATLANTIQUE

Plessé



1 COMMUNE, 5 CUMA

- Cuma du Bois vert
- Cuma du Champ du coq
- Cuma des Grandes landes
- Cuma de Rozay
- Cuma Plume chat huant

Le 3 octobre dernier, c'est au portail de la cuma Plume chat huant (PCH pour les intimes) que le réseau cuma avait donné rendez-vous à 27 établissements scolaires, à l'occasion de son Mécaécoles (lire en p. 5), une journée de terrain et de démonstrations exclusivement destinée aux jeunes en formation agricole. Quand plus de 900 étudiants passent le portail de sa cuma ce jour-là, le président trouve un parallèle naturel, une continuité, avec la journée des nouveaux adhérents qu'elle s'organise en mars depuis trois ans. La cuma se doit de cultiver l'esprit d'ouverture et d'accessibilité du collectif. « Faire cet effort est hyper important, insiste Hervé Mérand. C'est d'autant plus indispensable avec des personnes non issues du milieu agricole ou qui ne sont pas de la région. » Car pour les habitués, les codes qui régissent la cuma et l'activité agricole en général, sont évidents. Pour ce public, les acquérir est « une difficulté supplémentaire. » Pour autant, le responsable estime que formaliser ainsi l'accueil est bénéfique à tous les adhérents. « Quelqu'un qui s'ins-

POURQUOI CETTE HISTOIRE ?

La cuma Plume chat huant se distingue à l'automne 2024 en accueillant Mécaécoles : quasiment un millier d'étudiants et enseignants se réunissent autour de matériels en démonstration et suivent des ateliers tournants sur la technique de production ou l'installation. L'événement met en lumière les cuma d'une manière générale. Il affirme en même temps l'esprit d'ouverture qui les anime, en particulier celle de Plume chat huant, posant ainsi des bases de l'avenir de l'agriculture collective.

UN ACCUEIL À PORTAIL GRAND OUVERT

Dans le nord-ouest de la région, la cuma Plume chat huant bénéficie d'un contexte favorable à l'installation agricole. Son esprit d'ouverture est en même temps un facteur de réussite des projets et d'attractivité du territoire.

Ronan Lombard

talle comme associé d'un responsable très investi dans la cuma, aura peut-être l'impression de la connaître. Pourtant, c'est une bonne chose qu'il participe à cette visite : il aura face à lui par exemple le chef d'atelier qui lui explique en direct comment doivent se faire les réservations. On évite ainsi de transmettre les informations avec un filtre. »

« ON SE REND COMPTE QUE C'EST UTILE POUR TOUT LE MONDE »

Grâce à cette réunion, Rachel Perez a pu mieux appréhender la gouvernance de la cuma, son fonctionnement : « J'ai aussi appris plein de choses sur les règles d'atelage, le magasin de l'atelier, du matériel que je ne connaissais pas. » La jeune adhérente est installée sur un élevage bovin avec transformation laitière. Elle relate aussi la rencontre avec ses homologues, source de potentielles synergies qui optimiseront son système. La journée 'découverte' a en effet vocation à traiter du sujet cuma. Mais dans les faits, le besoin des nouveaux agriculteurs va bien au-delà.

Originale au départ, l'initiative s'est donc répétée annuellement au sein de la coopérative de Plessé. Pour les deux premières, elle avait sollicité l'accompagnement de l'Union des cuma. « La dernière, nous l'avons même réalisée en autonomie », précise le président. La réitération prouve l'intérêt de la démarche, ce que confirme Caroline Quintela, animatrice des cuma dans le département : « Nous avons cherché à promouvoir cette action d'accueil que plusieurs cuma lançaient par elles-mêmes de leur côté. Nous avons notamment édité un guide spécifique pour l'organisation d'une telle journée. » Tous les ans, quelques cuma proposent ce rendez-vous aux potentiels nouveaux adhérents de leur secteur. L'animatrice de l'Union des cuma retient un point commun à l'ensemble des bilans : « Le principal retour des responsables, c'est qu'ils sont satisfaits d'avoir pris ce temps. C'est un investissement utile. »

LUTTE CONTRE L'ÉROSION DÉMOGRAPHIQUE

Du côté de la cuma PCH, les 'cadres' ont déjà formé de cette manière une vingtaine de personnes au total. Il faut dire que sur la commune, les installations vont bon train. Depuis le début de la décennie, au moins 25 agriculteurs sont partis en retraite. Autant de candidats ont repris le flambeau, conformément à l'objectif de la municipalité, dont la 'PAAC', pour Politique agricole et alimentaire communale, figure fin 2024 au palmarès de divers concours, dont celui de l'Observatoire national de l'innovation publique, ou du Grand prix des maires de France (RMC-BFM TV). « Un discours que l'on

À l'instar d'Hervé Mérand, Héroïse Bouvier et Patrice Leroux, les adhérents de la cuma Plume chat huant se sont mobilisés pour recevoir le Mécaécoles.



« NOUS POUVONS DÉLÉGUER DES TRAVAUX DES CHAMPS ET D'ENTRETIEN MÉCANIQUE. C'EST UN ATOUT DE POUVOIR NOUS APPUYER SUR L'EXPERTISE DES SALARIÉS »

entend souvent dans les structures agricoles actuellement est que beaucoup de gens veulent s'installer à Plessé. On peut dire qu'il y a une dynamique », assure Patrice Leroux, adhérent de la cuma et conseiller municipal.

La densité de cuma compte sans aucun doute dans cette attractivité. Sur la commune qui s'étend sur plus de 100 km², elles sont au nombre de cinq. Sans compter la très spécifique cuma du Champ du coq qui se structure autour d'un service d'abattage de volailles (à lire en p. 37), deux d'entre elles ont développé de l'emploi. Pour peu qu'elle fasse preuve d'ouverture, « c'est un type d'organisations particulièrement attractif pour des jeunes agriculteurs », observe Caroline Quintela. L'expérience qu'Héroïse Bouvier partage au large public du Mécaécoles va dans ce sens. Avec une équipe de quatre salariés plus un apprenti, sa coopérative propose en effet un service idéal. « Nous pouvons déléguer des travaux des champs et d'entretien mécanique. De plus, c'est un atout de pouvoir nous appuyer sur l'ex-

pertise des salariés et leur connaissance du matériel. »

DES IDÉES ARRIVENT DE PAR-DESSUS LA HAIE

Au parc matériel performant s'ajoute donc un levier de gain de temps considérable. Grâce à quoi l'agricultrice dispose de marge de manœuvre pour s'impliquer. La cuma étant « un outil qui nous appartient à tous », la vice-présidente juge « normal d'y consacrer un peu de temps. »

Elle est de plus une des VIP (Volontaires investis à Plessé), du comité participatif missionné par la municipalité pour faire vivre la dynamique agricole locale qui continue d'ouvrir des chantiers. Après la mise en relation entre cédants et candidats, via des cafés installation, la collectivité garde un œil sur le sujet du foncier. « Nous allons proposer aux Plesséens de travailler sur un échange parcellaire qui impliquerait l'ensemble des exploitations, glisse Patrice Leroux. Ça a déjà été fait, avec des résultats très bénéfiques, à Campbon, par exemple. »

En fin d'année, deux agriculteurs de la commune voisine témoignaient ainsi à l'occasion d'une réunion sur l'échange amiable de parcelles. Ce temps posait les bases d'un nouveau projet que le président de la cuma accueille avec un a priori positif. L'efficacité aux périodes de pointe est pour lui un souci que les collectifs se doivent de considérer : « Une heure de moins sur la route, c'est une heure disponible pour travailler au champ. Si les adhérents sont bien organisés grâce à des parcellaires avantageux, tout le collectif y gagne. »

En outre, la démarche naissante provoque déjà des rencontres intéressantes, car de nature à désamorcer de potentielles tensions, alimentées par la conjoncture ou les clivages. Hervé Mérand en est convaincu : « À chaque fois que des agriculteurs se parlent et réfléchissent ensemble sur un sujet, c'est une occasion d'initier d'autres envies de travailler et d'investir ensemble. »

LA CUMA PLUME CHAT HUANT EN CHIFFRES

- 4 salariés plus 1 apprenti
- 45 fermes adhérentes (environ 80 agriculteurs)
- 700 000 € de CA

MAINE-ET-LOIRE

GROUPEMENT D'EMPLOYEURS : UN TREMPLIN POUR L'EMPLOI

Hugo Tharreau
est le premier salarié
permanent de la cuma
de la Motte
de la Salle de
de la Salle de Vihiers.

L'activité groupement d'employeurs est un véritable tremplin pour l'emploi en cuma, et pour la coopérative en elle-même. Une cuma à Chemillé-en-Anjou en témoigne.

La cuma de la Motte de la Salle de Vihiers a recruté son premier salarié permanent cet été. L'étape est importante pour le groupe de Chemillé-en-Anjou, qui sécurise ainsi l'activité de son ensileuse, tout en s'ouvrant une voie de développement. Outre la conduite de l'automotrice, Hugo Tharreau réalisera l'entretien de matériels et interviendra chez plusieurs adhérents. Notons que c'est grâce à la création de l'activité groupement d'employeurs que la coopérative a sauté le pas de son recrutement.

PARI GAGNANT POUR TOUS

En effet, la mise à disposition chez les adhérents représente dans un premier temps environ 80 % du poste d'Hugo. Si l'activité groupement d'employeurs



a permis de proposer un temps plein et donc de faciliter le recrutement et sa pérennité, la cuma répond par la même occasion à l'une des attentes du salarié, à savoir travailler dans plusieurs exploitations. Les responsables ne comptent pas s'arrêter en si bon chemin. Ils lancent déjà la prochaine étape de leur projet : la construction d'un bâtiment. En effet,

le salarié travaille aujourd'hui dans le bâtiment d'un adhérent pour l'entretien du matériel. Cette embauche donne donc l'occasion à la cuma de construire son propre atelier avec un bâtiment de stockage. Elle créera de cette manière, un lieu de travail pour le salarié et un point de vie pour ses adhérents.

Antonin Rougeot

MAYENNE

15 ANS DE GESTION DURABLE DU BOCAGE

Le 6 octobre à Grazay, les quinze ans de la Société coopérative d'intérêts collectifs Mayenne Bois Energie a réuni de nombreux élus locaux et représentants d'une filière dynamique.

Si la Mayenne n'a pas de pétrole, elle a du bocage, et une idée pour le valoriser. Les 15 ans de la Scic Mayenne Bois Énergie donnaient lieu à un rendez-vous le 6 octobre 2024 autour des haies de Gilles Bridier, à Grazay. Cette journée ensoleillée avec les sociétaires agriculteurs, les collectivités locales et les partenaires techniques mettait en avant la gestion durable du bocage via le Label haie. « *Nous nous sommes lancés dans une belle aventure en contribuant à la création de ce label reconnu jusqu'au niveau européen* », clame le président de la Scic MBE, Emmanuel Lelièvre. « *Nous étions la première structure en France dès 2020* » et le premier agriculteur labélisé était aussi un Mayennais.



La Scic MBE travaille en étroite relation avec la fdcuma et la cuma Cepuil.

Cette filière du bois déchiqueté local que Jean-Pierre le Scornet, le maire de Mayenne, qualifie de « *réussite collective* », permet une économie d'émissions équivalente à 4 000 t/an de CO₂. L'année de sa création, la Scic commercialisait environ 700 t (dont 50 % de bois issu de forêt) auprès de quelques territoires pionniers du chauffage au bois déchiqueté. Aujourd'hui, 73 agriculteurs fournissent 5 000 t/an de bois, ce qui représente en même temps un linéaire entretenu de 41 km. Une grande partie de cette production (3 000 t, par 67 producteurs) est déjà labellisée. Et Emmanuel Lelièvre indique une direction : « *L'objectif est de dépasser 80 %*. »

Benoît Bruchet et Jocya Robert



Votre fournisseur **multi-énergies**

44 LOIRE ATLANTIQUE 02 40 92 28 10
49 MAINE ET LOIRE 02 41 30 90 40
53 MAYENNE 02 99 62 73 33
72 SARTHE 02 43 86 63 20
85 VENDÉE 02 51 94 59 00

Granulés de Bois et Bûches
 Gazole Non Routier · Fioul
 HVO100 (biocarburant)
 Gaz Naturel et Électricité
 AdBlue® · ClearNOx® · Lubrifiants
 Certificats d'Économies d'Énergies



Une marque de
TotalEnergies
 Proxi Nord Ouest



UNE GAMME COMPLÈTE POUR LE DÉCHAUMAGE !

www.koeckerling.com

02.33.27.69.16

info.france@koeckerling.com



Séparateur de Phase

Du Resultat = un solide
élevé en MS et une
fraction liquide
peu chargée



Tonne Poly+ en fibre

La Performance = un poids réduit pour
une capacité de charge optimale



BAUER - le fabricant Leader

Epandre, valoriser, séparer, irriguer, pomper, hacher, mixer, transférer,
fertiliser, enfouir, arroser, transporter - Les spécialistes à votre service

CONTACTEZ VOTRE RESPONSABLE DE SECTEUR POUR EN SAVOIR PLUS.



Florian Lutz
Brice Fonteneau

+33 607 21 53 58
+33 767 75 75 99

f.lutz@bauer-at.com
b.fonteneau@bauer-at.com

www.bauer-at.com

MAYENNE RUMEX ET CHARDONS EN LIGNE DE MIRE DU PULVÉ ARA

En juin 2024, les cuma de Normandie et de Mayenne utilisatrices du pulvérisateur ARA d'Ecorobotix présentaient un premier retour d'expériences, après 500 ha. « A priori, chaque cuma devrait faire un peu plus que ce qui était prévu au départ », estime Guillaume Martel, instigateur du projet, lors de la démonstration. Cette nouvelle technologie basée sur la reconnaissance visuelle des adventices. Dans la prairie, elle détecte et traite les pieds de rumex par exemple. « C'est une solution concrète et efficace pour résoudre une impasse technique et favoriser le pâturage. » La prestation complète devrait revenir à 55 €/ha, d'après les prévisions, et sachant que le coût du produit reste à la charge de chaque agriculteur. La cuma des 3 Rives, en Mayenne, est une des 23 coopératives qui prennent part à l'activité. Son vice-président précise que la période d'intervention est très large. « Nous tablons sur trois passages de la machine sur notre zone. » **Vincent Demazel**



L'activité de pulvérisation ultralocalisée s'est initiée avec un volume prévisionnel de 750 ha/an, chez 200 agriculteurs.

LOIRE-ATLANTIQUE UN GROUPE POUR MONTER EN COMPÉTENCE SUR LE SEMIS DIRECT



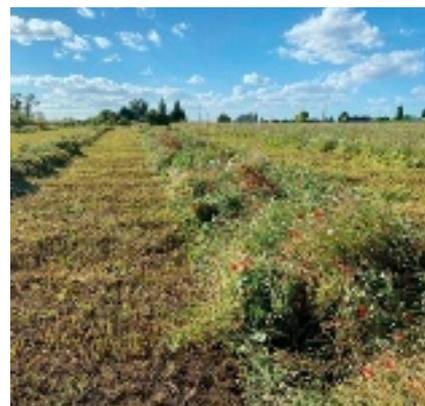
Le groupe réalise des tours de parcelles.

Depuis 6 ans, un groupe d'agriculteurs a vu le jour autour de la thématique du semis direct. L'objectif du groupe est de progresser ensemble sur le sujet. Les membres du groupe font chacun des essais sur leurs parcelles. Accompagnés de l'Union des cuma, ils se retrouvent au mois de mars et au mois de septembre avant les semis pour suivre leurs essais. L'hiver, des réunions de formation sont organisées. Par exemple, en 2022, Dominique Massenot, conseiller indépendant Amisol, avait réalisé pour le groupe une intervention sur la vie du sol. Le 14 mars 2024, le groupe "semis direct" s'est réuni à Lusanger pour un tour des parcelles. À cette occasion, les agriculteurs ont pu constater qu'à la sortie de cet hiver particulièrement pluvieux, les parcelles conduites en semis direct avaient une meilleure portance que les autres. Cet hiver, le groupe souhaite visiter la ferme expérimentale de Conillais. Il reste ouvert et accueille toute nouvelle personne qui souhaite, elle aussi, progresser sur le semis direct. **Clarisse Perrin**

MAINE-ET-LOIRE LENTILLES ASSOCIÉES AU MENU DE LA MOISSON

La récolte chez sept producteurs angevins était particulièrement attendue. Le projet IntercropVALUES, qui implique le GABBAnjou, le réseau cuma et l'Inrae, s'intéresse en effet à la lentille, conduite en culture associée. Le 4 juillet 2024, un premier producteur lançait la saison, avec la fauche de deux parcelles, l'une en lentille-lin, l'autre en lentille-camelina. L'agriculteur souhaitait récolter en deux étapes : la fauche-andainage, puis le battage, pour deux raisons principales. D'une part, il cherche à éviter la montée en graines des adventices (dont les coquelicots, nombreux cette année). D'autre part, c'était pour accélérer la maturation de ses cultures, car tous les grains n'étaient pas secs, le lin notamment. La semaine de temps sec et ensoleillé qui se profilait alors lui permettait d'engager cette tech-

nique de récolte. Idéalement, la culture coupée reste ainsi sept à quinze jours. Finalement, la batteuse intervenait seulement quatre jours après le fauchage, en raison de l'arrivée d'une période orageuse plus tôt que prévu. Résultat : les andains n'étaient pas totalement secs au moment de monter sur le pick-up de la moissonneuse. L'agriculteur a été contraint de ventiler les lots pour terminer le séchage, dès le lendemain, dans une benne double fond, pour ensuite réaliser son premier tri au nettoyeur séparateur. **Justine Lemonnier et Margot Petit**



Quatre jours avant la récolte, l'agriculteur a accéléré la maturation de ses cultures de lentille associée en procédant à une fauche-andainage.



Lin, camelina, lentille : qui est qui ?

MAINE-ET-LOIRE

SEMIS DE COUVERT INTER-RANGS EN VITICULTURE

Un groupe de viticulteurs souhaite développer la gestion de l'inter-rangs par l'implantation d'un couvert végétal. Une plateforme d'essai leur apporte déjà des réponses.

C'est une technique encore mal connue en viticulture, mais qui répondrait aux futurs enjeux liés au changement climatique. Un groupe de producteurs, avec le soutien notamment de l'Association technique viticole 49, travaille sur la gestion de l'inter-rangs par couverture végétale. En septembre à Thouarcé, au Gaec The Wine Glass, différents semoirs ont implanté une plateforme d'essai.

COUVERTS EN MÉLANGE

Le panel comptait trois outils de semis direct (Gil, Maschio Gaspardo et EcoDyn), ainsi qu'une trémie Sepeba Ebra installée sur un Actisol. Un semoir Kiwi Agronomy ainsi qu'un



Une visite avec démonstration des six semoirs était proposée à l'automne sur la plateforme de Thouarcé.

GreenManager (Guttler) complétaient la liste. Les cuma du secteur vont travailler sur un projet d'achat. Le suivi de cette plateforme doit faciliter la prise de décision. Le couvert de la plateforme est un mélange (féverole, petit pois, avoine, blé, colza, trèfle rouge et seigle) semé à une densité de 40 kg/ha. Les six outils l'ont semé sur un sol ayant été déchaumé. Ceux adaptés au semis direct ont en plus implanté une modalité en terrain non travaillé avec de la végétation en place. Au final, tous les rangs ont bien levé, mis à part ceux implantés en direct dans une couverture végétale vivante où le couvert n'a pas réussi à prendre le dessus. À voir en ce début d'année si la tendance se confirme. Alexis Cochereau

LOIRE-ATLANTIQUE

CÉLÉBRATION DE L'ABATTAGE COLLECTIF ET DE LA COOPÉRATION RURALE

Créée il y a vingt ans, la cuma du Champ du Coq abat aujourd'hui 110 000 volailles par an. Avec 22 adhérents, dont 15 participent activement à la chaîne d'abattage, cette coopérative d'abattage est un modèle de fonctionnement collectif et de solidarité entre éleveurs. Le salarié permanent, Daniel, assure la gestion quotidienne et la maintenance de l'abattoir, qui fonctionne quatre jours par semaine.

Des consommateurs, clients des fermes adhérentes, ont pu visiter les installations en juillet à l'occasion de l'anniversaire de la cuma. Emilie, une adhérente qui vient chaque mardi avec environ 65 volailles, a présenté les différentes étapes de l'abattage.

C'est l'occasion pour elle d'évoquer les valeurs partagées autour de cet abattoir paysan : le bien-être animal, celui des éleveurs ainsi que la transparence envers les consommateurs. Les visiteurs



En juillet 2024, la cuma du Champ du coq ouvrait la porte de la chaîne d'abattage de Plessé aux consommateurs clients des fermes adhérentes.

apprécient. Une table ronde qui explore les défis et les opportunités des outils collectifs d'abattage et de transformation conclut l'événement.

Elle met en lumière l'importance de la coopération pour l'avenir de l'agriculture locale. Martin, un jeune installé en production porcine, de volailles et

en maraîchage y témoigne de l'importance de tels outils. Sans la cuma du Champ du Coq, il ne se serait pas lancé dans l'atelier volaille, pourtant complémentaire aux autres sur son exploitation et qui confère l'avantage de générer de la trésorerie assez rapidement. Clarisse Perrin

SARTHE

LA CUMA DE LA MONGE ENSILE EN CHANTIERS COMPLETS

Pierrick Geffroy est installé depuis début 2023 sur son exploitation laitière en agriculture biologique à Tuffé. Mi-septembre, il ensilait son maïs. Seul aux commandes de l'entreprise, il précise reconduire le schéma de son prédécesseur « à l'identique ». Pour autant, il confirme : « *Je ne peux pas assurer l'ensemble des travaux tout seul.* » La récolte du maïs fourrager en donne une bonne illustration.

Sur le chantier de 9 ha, la cuma de la Monge est venue en force. En plus de l'ensileuse huit rangs (John Deere 7350), elle a mobilisé deux tracteurs, de 130 ch et 150 ch, chacun avec une benne de respectivement 16 et 17 tonnes. Dans le silo, le tracteur John Deere 6130 qui tasse et étale avec sa lame frontale est aussi la propriété de la cuma de La Ferté-Bernard.

LE MAÏS ENSILÉ, TRANSPORTÉ ET TASSÉ POUR MOINS DE 300 €/HA

Bien sûr, l'ensemble de ces matériels est conduit par l'équipe de la cuma (deux salariés permanents et deux saisonniers). En complément, deux voisins sont présents avec benne et tracteur. Comme le précise Stéphane Touchard, le président de la cuma de la Monge, ce format correspond à « *un type de chantier classique que l'on retrouve dans notre secteur.* » En tenant compte des contraintes des parcelles, des distances... la prestation complète avec l'ensemble de ces moyens de la cuma sarthoise représente en général environ 275 €/ha pour des maïs entre 16 et 18 tMS/ha.

Stéphane Aveline est salarié de la cuma depuis 10 ans. Il détient donc une solide expérience sur le sujet. C'est lui qui conduit l'ensileuse et qui en assure l'entretien quotidien. « *À la fin du chantier, je prépare toujours la machine pour le lendemain. J'effectue le graissage, l'affûtage et le nettoyage.* » L'organisation est bien huilée. « *Il en va aussi de l'image de la cuma auprès de ses adhérents* », commente le chauffeur, qui n'hésite pas



Pour son ensilage, Pierrick Geffroy (à d.) a sollicité la cuma que préside Stéphane Touchard (à sa droite). Il a aussi pu compter sur le soutien de voisins.



COÛT DU CHANTIER

- 1 Ensileuse 8 rangs : 1 135 €
- 2 tracteur-benne : 544 €
- 1 tracteur 150 ch + lame : 165 €
- Total de 1 844 € la journée, main-d'œuvre et carburant inclus, soit 205 €/ha, pour un maïs de rendement entre 10 et 12 tMS/ha.

non plus à partager quelques conseils et son souci d'un travail de qualité. Des parcelles bien semées, avec le bon écartement et bien nivelées, c'est important. Cela permet aussi d'être efficaces lors du chantier de récolte. Pour l'avenir, Pierrick Geffroy envisage

En septembre 2023, Pierrick Geffroy récoltait les 9 ha de maïs de son exploitation laitière de Tuffé, dans la Sarthe. Une première depuis son arrivée à la tête de l'élevage. Son chantier de récolte mobilise à la fois des voisins, et la cuma de la Monge (La Ferté-Bernard), venue avec plusieurs matériels.

de continuer la délégation, voire peut-être de la développer sur des interventions de travail du sol et des semis. Il confirme : « *Actuellement, le matériel est trop cher ! Sans parler des frais financiers et du carburant à la hausse.* » La tendance appuie en même temps l'analyse du président de coopérative : « *Les demandes de chantiers complets vont continuer de se développer.* »

BESOIN DE MAIN-D'ŒUVRE

« *La main-d'œuvre sur les exploitations se raréfie* », développe encore Stéphane Touchard. Il pointe aussi que les évolutions ont des conséquences pour les organisations employeuses. Désormais, la cuma réalise peu de chantiers le week-end. Surtout, « *le plus difficile reste de trouver des salariés. Tout le monde se pose la même question : Où sont passés les jeunes ?* » Pour lui, il y a un axe de travail à explorer : l'amélioration de l'attractivité de la filière, ses formations, indispensables au recrutement. Pourquoi ne pas envisager plus de relations avec l'ensemble des acteurs de l'agromachinisme pour y parvenir ? Philippe Coupard



STERENN Pneumatiques : l'expertise au service de vos performances

Importateur officiel de la marque BKT en France, STERENN Pneumatiques met son savoir-faire au service des pneumaticiens et des constructeurs de matériels agricoles. Grâce à une analyse précise des produits, de leurs environnements et des contraintes du terrain, nos experts apportent des conseils techniques sur mesure pour optimiser vos performances. Avec une équipe en croissance continue, STERENN Pneumatiques garantit une relation client personnalisée, réactive et durable sur l'ensemble du territoire.

Agricole | Agro-industriel



Dans un secteur où la performance et la fiabilité sont essentielles, STERENN Pneumatiques propose des solutions robustes et adaptées pour les exploitations agricoles et l'agro-industrie. Les pneumatiques BKT répondent aux besoins de traction, de charge et de durabilité, tout en optimisant les rendements.

Parmi les produits phares, l'AGRIMAX V-FLECTO, conçu pour les tracteurs forte puissance, se caractérise par sa capacité de charge élevée à basse pression et son pouvoir de traction.

Transport



La gamme BKT se distingue par des roues particulièrement robustes, résistantes à l'usure et conçues pour supporter des charges lourdes. Elles assurent une sécurité maximale et une longévité accrue pour toutes les opérations de transport, même sur de longues distances ou dans des conditions difficiles.

Le RIDEMAX FL699, conçu pour les remorques agricoles, se démarque par sa robustesse, sa capacité de charge élevée et sa bonne aptitude à la flottation, offrant performance et durabilité sur route comme aux champs.

Industrie | Manutention | Génie Civil



Pour des environnements industriels et des chantiers particulièrement exigeants, STERENN Pneumatiques fournit des pneus et roues conçus pour maximiser la productivité et la sécurité. Les pneumatiques BKT sont reconnus pour leur grande résistance, même dans les conditions les plus sévères.

Le MAGLIFT, par exemple, est une référence incontournable pour les chariots élévateurs grâce à sa stabilité et à sa résistance aux crevaisons.

Viticole | Vinicole



Le travail dans les vignobles exige des solutions spécifiques qui respectent les cultures tout en garantissant des performances optimales. STERENN Pneumatiques présente une offre de pneumatiques et roues adaptée à ces besoins. Ces solutions garantissent efficacité, même dans les rangs étroits et sur terrains en pente, assurant un travail précis et respectueux des vignes.

L'AGRIMAX RT 765 est un excellent choix grâce à sa maniabilité accrue et à sa faible compaction du sol, idéale pour préserver les terrains délicats.



www.sterennpneumatiques.com

+33(0)3 84 92 97 00 • contact@sterennpneumatiques.com



IMPORTATEUR OFFICIEL  BKT
GROWING TOGETHER

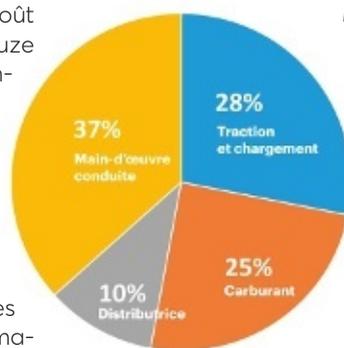
VENDÉE LE COÛT DE LA DISTRIBUTION DES FOURRAGES

Au printemps 2024 l'Union des cuma accompagnait des jeunes en formation dans le calcul du coût de la distribution des rations. La séquence révèle de réelles différences d'un système à l'autre.

70 €/UGB là où la chaîne de distribution des fourrages est la plus économe, contre sept fois plus pour son opposé. Comme chaque année, un groupe de jeunes en formation Spécialisation Viande bovine aux Etalières réalise une analyse des coûts de mécanisation des élevages où ils interviennent. Il en ressort une disparité forte entre ces douze exploitations. Certes le choix de la distributrice est important lors de l'achat. Mais finalement, l'outil ne pèse que pour 10 % dans le coût du chantier. Le matériel de traction et de chargement est beaucoup plus déterminant (plus de 50 %, en incluant le carburant). Sur la base du Guide prix de revient



cuma Ouest et du guide APCA, le coût de distribution moyen de ces douze élevages s'établit à 170 €/UGB, main-d'œuvre incluse. Pour la chaîne où un 200 ch entraîne une distributrice semi-portée, il dépasse 490 €/UGB. Sur l'exploitation la plus performante économiquement, la mélangeuse d'occasion est animée et chargée par deux vieux tracteur de 135 et 100 ch. Des simulations avec l'outil en ligne Cumacalc révèlent enfin au groupe qu'adopter le 2 en 1 constitue une alternative pertinente : Avec de nombreux lots et des rations complexes, la désileuse automotrice semble en effet un bon compromis. La cerise sur le gâteau c'est lorsqu'il est possible de se séparer d'un tracteur. **Yvon Guittet**



L'Union des cuma intervient sur la mécanisation dans le cursus du CIL aux Etalières sur deux jours. Année après année, le focus sur le coût de la distribution des fourrages confirme les résultats : traction et main-d'œuvre sont les postes stratégiques.

LOIRE-ATLANTIQUE LA CUMA DU LITTORAL MODERNISE SON ÉQUIPEMENT POUR UN ÉPANDAGE DE LISIERS OPTIMISÉ

Pour répondre aux besoins de ses membres et améliorer son efficacité, la cuma du Littoral a récemment renouvelé son matériel d'épandage. Avant de procéder à l'achat, la cuma a organisé une demi-journée de formation sur les techniques d'épandage de lisier, la réglementation et les coûts en fonction des distances... animée par Hervé Masserot, conseiller référent épandage

du réseau cuma. Elle a ensuite recueilli les besoins spécifiques de ses adhérents, via un questionnaire. Sur ces bases, elle a opté pour une tonne à lisier Samson de 20 000 l. Et par rapport au précédent matériel de 24 000 l, les adhérents voient des avantages concrets, notamment en termes de maniabilité et d'efficacité. Ils apprécient la rapidité de pompage, la facilité de prise en main, ainsi que le dépliage et repliage simple de la rampe. Les trains roulants de grande taille assurent une meilleure mobilité sur les parcelles, même sur des terrains exigeants. Cet équipement permet également de réduire les pertes ammoniacales et d'optimiser la valorisation des lisiers de bovins plutôt « pailleux » des adhérents. **Samuel Nicolas**



En service depuis un an, la tonne à bras compas et sa rampe à patins de 15 mètres apportent satisfaction aux éleveurs de la cuma à Saint-Père-en-Retz.

MAYENNE LE PREMIER TRACTEUR CAMACUMA A ÉTÉ LIVRÉ



C'était le 18 octobre 2024...

C'est la cuma d'Athée, en Mayenne, qui a réceptionné le premier tracteur issu de la nouvelle offre de location d'usage de Camacuma, le 18 octobre 2024. Il s'agit d'un Claas Axion 810, de 215 ch, prévu pour assurer 600 h/an de travail. Si la souplesse et la sécurisation du service, avec un tarif fixé pour cinq ans, ont largement pesé dans la décision, le président de la cuma précise l'intérêt économique : « Nous avons demandé des devis pour l'achat d'un tracteur à deux concessionnaires différents. Nous avons regardé avec Cumacalc comment cela se traduisait en termes de coût d'utilisation. Avec les mêmes services de couverture sur 5 ans, ces deux tracteurs nous auraient coûté 2 €/h de plus qu'un tracteur Camacuma équivalent. » **PB**



ÉTABLISSEMENT AGRICOLE PUBLIC

PORTES OUVERTES

Venez nous rendre visite !

**RETROUVEZ TOUTES
LES DATES SUR**
nantes-terre-atlantique.fr



**Formez-vous
aux métiers du vivant !**

- + de 30 formations diplômantes
- de la 3ème à la Licence Pro
- Formation scolaire, Apprentissage
Formation continue adultes
- Saint-Herblain, Nantes, Guérande et
Nozay

**LYCÉES JULES RIEFFEL & LE GRAND
BLOTTEREAU • CFA • CFFPA**

**CAMPUS
NANTES
TERRE ATLANTIQUE**
APPRÉHENDONS A AJOUTER AU POUR CULTIVER DEMAIN



PROagri
POUR VOUS. AUJOURD'HUI. ET DEMAIN

AGRICULTURE DE CONSERVATION

Optimiser le fonctionnement
du sol par la mise en œuvre
de l'agriculture de conservation

Formation en groupe, conseils personnalisés et mise en pratique sur le terrain

02 41 96 75 49

www.pays-de-la-loire.chambres-agriculture.fr



Jeantil
élevage | épandage | transport

BIEN + QUE DES ÉPANDEURS

**UNE GAMME DE MACHINES
CERTIFIÉE ET RECONNUE**



QUALITATIVE

Valorisez vos matières organiques
avec un épandage de qualité



PRÉCISE

Soyez plus efficace
avec des doses justes



PERFORMANTE

Valorisez mieux vos produits
avec un émiettement de qualité



DE 20 ANS

d'expertise
et de robustesse



CONTACTEZ-NOUS AU 02 99 64 04 04

jeantil.com

Rue de la tertrais, 35590 L'hermitage

MAYENNE

LA CUMA PRIVILÉGIÉ LA QUALITÉ DU SEMIS AU DÉBIT

En 2018, la cuma la Vaigeoise achète un semoir de semis direct. Depuis, son Avatar 4.16 SD (Horsch) à triple trémie sert aux cultures de fin d'été et d'automne. Sur douze utilisateurs, trois sollicitent le semoir de la cuma de Vaiges pour la totalité de leur surface. Les autres l'utilisent pour le sursemis d'avoine dans la luzerne, les colzas et les couverts végétaux. Chez eux, le semoir Avatar n'a pas remplacé les combinés de semis. Il apporte une autre possibilité technique.

PLUS DE POSSIBILITÉS TECHNIQUES POUR LES ADHÉRENTS

En termes d'usure, les disques souffrent beaucoup en condition sèche, surtout si l'on applique une pression de terrage importante. Selon Pierre Pottier, un des utilisateurs, « le semoir permet de faire des semis de précision si l'on est vigilant à l'usure des éléments semeurs. Il faut également respecter une vitesse de travail de 6 km/h. » Les trois trémies sont appréciées pour doser précisément les différents types de graines, intégrer l'engrais et le produit anti-limaces au semis. Pour certains adhérents néanmoins, la prise en main de l'appareil, et surtout de son boîtier, sont des freins. L'utilisation du



Le projet du semoir avait débuté avec 300 ha engagés. Il couvre en réalité 360 ha/an, facturés à 20 €/ha (pour les surfaces engagées).

guidage par GPS est fortement conseillé. Ce système permet d'économiser du carburant, du temps. Il garantit en même temps la bonne régularité des intervalles. L'autoguidage facilite notamment le travail de nuit et la gestion des passages de traitements. Vincent Faucheu

MAYENNE

TROIS CUMA LANCENT UNE ACTIVITÉ LISIER

Dans les cuma de Montourtier d'un côté et de Soulgé de l'autre, le renouvellement de la tonne à lisier était un sujet. Au centre des deux, la cuma de Saint-Cénére ne disposait pas du matériel, mais elle avait identifié le besoin de s'équiper. Quelques réunions de secteur plus tard, c'est finalement elle qui porte l'activité d'épandage désormais commune. Les établissements Hubert-agri livraient à la cuma de Saint-Cénére sa tonne 16 700 l de la gamme Cyclone, le 18 décembre 2023.

LA MISE EN ROUTE EST DANS LA BOÎTE

Au cours de la mise en route, assurée par un technicien de chez Mauguin, les agriculteurs ont reçu les instructions pour le fonctionnement. Un compresseur à lobes assisté par un accélérateur à turbine réalise le remplissage. À la sortie, contrôlée par un système DPAAE, un hacheur Vogelsang 48 sorties ali-



Du fait de sa situation centrale, les porteurs du projet ont choisi la cuma de Saint-Cénére qui a donc acheté une tonne à lisier.

mente la rampe à pendillards de 15 m. Particularité de la journée : le démonstrateur a filmé une vidéo expliquant le fonctionnement du boîtier en cabine. Ainsi, les utilisateurs du matériel de la cuma retrouvent facilement, sur leur

groupe Whatsapp, le mode d'emploi du boîtier. Les 21 adhérents sont donc prêts pour épandre les 19 000 m³/an. Le prix d'achat de 125 000 € sera amorti sur 7 ans, pour un coût prévisionnel de 1,2 €/m³. Vincent Faucheu



GROWING TOGETHER



ENTRAiD MÉDIAS

100%
du contenu à
portée de main.

Accédez à toute l'information
sur le machinisme agricole
où que vous soyez !

- 19 éditions en version numérique
Entraid | Rayons X | Hors-série thématique
- Site Entraid.com en illimité
- Newsletters abonnés exclusives
- Accès illimité au Simulateur Rayons X en ligne
- Accès à toutes nos archives magazines



entraid.com



IRISOLARIS, constructeur de bâtiments photovoltaïques de 600 à 3500m²

EXCLUSIF!

50%

de remise sur vos frais de dossier*
pour toute étude d'un bâtiment
OSIRIS® avant le 31/01/2025

** Offre sous conditions. Valable uniquement
pour les devis des bâtiments OSIRIS®
émis par la société IRISOLARIS.*

**NOUS FINANÇONS VOTRE HANGAR AGRICOLE,
VOUS MODERNISEZ VOTRE EXPLOITATION.**

Nos bâtiments OSIRIS® sont financés par la centrale photovoltaïque en toiture. Prenez rendez-vous avec un Conseiller Energies en région pour discuter de votre projet.

Tél : 04 65 84 91 38

Contactez-nous via ce QR Code :



IRISOLARIS
promoteur de la transition énergétique

www.irisolaris.com



Document non contractuel | 1510 375935 RCS - Aix-en-Provence - 12-2024