

ENTRAID MAGAZINE

SUPPLÉMENT CUMA PACA ■

Août 2025
n°489

LA CUMA : UN OUTIL
ANTICRISE

PULVÉ : ILS CHOISSENT
L'AUTOMOTEUR

LE POUVOIR
AUX JEUNES



L'AVENIR ENSEMBLE

ISSN 2779-5829 - CPPAP 1025T83875



EXCLUSIVITÉ CUMA
OFFRE D'ABONNEMENT

Entraid Médias pour moins
de 2€/semaine

+ VOTRE SWEAT CUMA EN CADEAU

Une alliance au service de vos performances



OFFRE PARTENAIRE

- ✓ Solutions en pneumatiques adaptées
- ✓ Accompagnement technique
- ✓ Avantages financiers



Plus d'infos auprès
de votre Fédération

Jusqu'à

160 €
REMBOURSÉS*



Offre valable du 01/02 au 31/12/25

*Conditions réservées aux achats de pneumatiques BKT via STERENN Pneumatiques par le revendeur.

www.sterennpneumatiques.com

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

STERENN
PNEUMATIQUES

IMPORTATEUR
OFFICIEL

BKT
GROWING TOGETHER

SOMMAIRE

N°489 août 2025

4

L'INTERVIEW —

5

L'ACTU EN VRAC

SEMER DES IDÉES

INTERVIEW

08

« L'accès à l'eau devient une nécessité pour la viabilité de l'agriculture »

DANS LA CABINE

10

6 solutions concrètes pour faire face aux impayés

FOCUS

L'avenir ensemble

12-17

Viticulture : comment les cuma surmontent la crise

POUSSER LES MACHINES

ENTRETIEN MOTEUR

21

« Le réseau Centipède couvre l'intégralité du territoire »

CRASH-TEST

Amazona Pantera : précision, débit de chantier et confort

22

EN ROUTE

Olives : mettre de l'huile dans les machines

24

CUMA LA MAISON

Le pouvoir aux jeunes

26

INSPIRATION

Une jeune cuma viticole parie sur l'avenir

28

GRANDIR ENSEMBLE

ACTUALITÉS

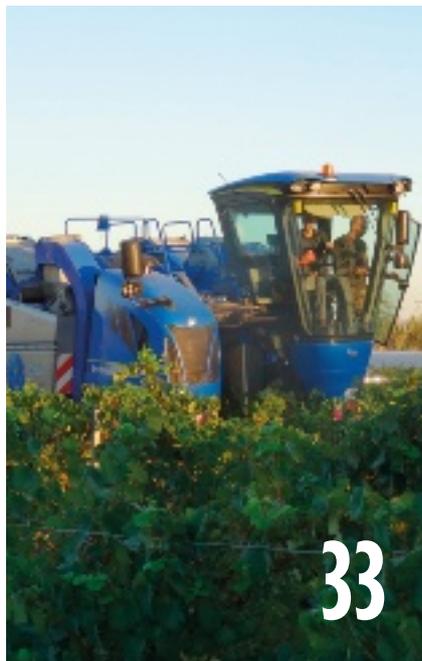
31

Panorama des cuma de la Région Sud-Provence-Alpes-Côte d'Azur

ÇA BOUGE EN CUMA

L'actu des groupes près de chez vous

32



33

VAR

Une étude de la fdcuma analyse le coût d'utilisation des machines à vendanger des cuma du Var, qui en possèdent 50 actuellement.

ÉDITO DES CUMA MOTEURS D'IDÉES

Même si la Région Paca compte moins de 300 cuma. Même si l'individualisme est plus marqué dans l'ADN provençal, le dynamisme des collectifs existe. Dans ce numéro, nous mettons à l'honneur des cuma qui investissent dans des matériels qui permettent aux adhérents de réaliser des économies tout en gagnant en temps et en précision. Des cuma pour qui le travailler ensemble et l'entraide font partie des bases solides pour construire un groupe et développer des idées. Aussi, de nouvelles cuma se créent dans le but de mettre en œuvre des projets pour le maintien et le développement des exploitations adhérentes. Des cuma qui permettent également de mieux passer les crises comme celle que subit la viticulture actuellement. Dans ce numéro destiné aux agriculteurs de la Région Paca, vous découvrirez des échantillons de ce qu'il est possible de réaliser en cuma. Des réalisations qui peuvent également être une source d'idées sur ce qui pourrait être réalisé près de chez vous.

Pierre-Joseph Delorme,
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) - Président et directeur de la publication M. Boyer - 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 D. Soucany - d.soucany@entraid.com, C. Tiennot - c.tiennot@entraid.com, D. Vincent- d.vincent@entraid.com, Chef d'édition Pierre-Joseph Delorme - pj.delorme@entraid.com - Ont participé à la rédaction de ce numéro : Hélène Saveuse, Elise Comerford-Poudevigne - Directrice artistique et couverture 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 Escourbiac, 81300 Graulhet - 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

« NOUS AVONS DÉCIDÉ DE NE LAISSER AUCUNE CUMA AU BORD DU CHEMIN »

Avec des cuma ayant des activités très diversifiées, Eric Erétéo, président de la fruma Paca revient sur une année 2024 bien remplie.

Propos recueillis par Pierre-Joseph Delorme

COMMENT S'EST DÉROULÉE L'ANNÉE 2024 ?

Nous trouvons que les cuma de la région investissaient moins qu'auparavant. Alors, afin de soutenir l'investissement, nous avons décidé, avec la Région, de faire passer le taux de subvention de 20 à 25 %.

Le résultat est que beaucoup de cuma ont investi en 2024. Ce qui est une bonne chose car cela montre que les groupes sont dynamiques et que les cuma ont des besoins. Mais le problème est que nous avons littéralement explosé le budget. Il était en effet de 700 000 € et 950 000 € d'aides régionales ont été validées. Toutes les demandes ont été votées, avec pour conséquence d'amputer le budget de 2025.

Pour 2025, le budget sera donc de seulement 400 000 €. Nous avons décidé que nous ne laisserions aucune cuma sur le bord du chemin. Pour cela le taux de subvention s'ajustera en fonction de la valeur totale des dossiers déposés par les cuma lors de l'unique période de dépôt des dossiers. Le taux initial est de 20 % avec un budget de 400 000 €. Si les dépenses sont supérieures au budget, le taux pourra être inférieur à 20 %. Ce fonctionnement qui se veut solidaire a été voté à la majorité par les six fédérations départementales de la Région. D'autre part, nous sommes déjà en discussion avec la Région pour le budget de l'année 2026.

COMMENT SE PORTENT AUJOURD'HUI LES CUMA DE LA RÉGION PACA ?

Elles fonctionnent, ni plus ni moins qu'avant. Bien sûr, il y a une baisse du



Eric Erétéo, président de la fruma Paca.

« SI ON FAIT QUELQUE CHOSE AVEC LE CŒUR, ALORS ON VA LE FAIRE BIEN. TOUT LE TRUC EST LÀ. »

nombre total des cuma qui est proportionnelle à la diminution du nombre d'agriculteurs dans la Région. En revanche, nous avons une augmentation du nombre d'adhérents en cuma. Chaque année, il y a des créations de cuma. Pas forcément sur les activités

traditionnelles et pas avec les mêmes besoins. Face au changement climatique ou aux crises, la cuma est aussi un outil pour diversifier les productions. Cela permet d'investir dans des matériels spécifiques, difficiles à acquérir en individuel. Mais la cuma ne représente pas pour moi que le côté économique. Il n'y a pas que ça dans la vie. D'autres éléments sont également à prendre en compte. Simplement discuter, partager du temps, s'entraider... sont des moments importants qu'il faut aussi mettre en avant.

EST-CE QUE VOUS ALLEZ REPARTIR POUR UNE TROISIÈME ANNÉE EN TANT QUE PRÉSIDENT DE LA FRCUMA ?

C'est un peu particulier. J'ai pris la présidence tout simplement parce qu'il fallait bien quelqu'un pour le faire. La fruma doit avoir une présidence. Il faut aussi que les cuma soient représentées auprès de la Région.

Par contre, j'ai aujourd'hui 64 ans. Je suis retraité. Je ne peux donc pas représenter la région à la fruma ni participer aux votes. Mon but est donc de passer le relais à quelqu'un qui puisse s'investir et représenter de façon impartiale l'intégralité des cuma de la Région Paca.

Quand on prend la présidence de la fruma on représente tous les agriculteurs en cuma. C'est une responsabilité et on a besoin de se serrer les coudes pour continuer à avancer malgré les difficultés.

Mais si on fait quelque chose avec le cœur, alors on va le faire bien. Tout le truc est là. 

COMMENT VONT LES FILIÈRES EMBLÉMATIQUES DE PACA ?

OLIVES

UNE CULTURE PRISÉE POUR LA DIVERSIFICATION

En Région PACA, qui représente les 2/3 de la production oléicole française, la filière se porte bien, selon France Olive, pour peu que les oléiculteurs suivent scrupuleusement les consignes sanitaires pour lutter, notamment, contre la mouche de l'olive. « Les oléiculteurs qui réalisent entre 500 et 600 l/ha de production, et qui maîtrisent l'ensemble de la chaîne de production jusqu'à la commercialisation arrivent, généralement, à s'en sortir correctement », souligne Yves Guillaumin, le directeur de France Olive à Aix-en-Provence. 40 % de la production seraient réalisés dans les Bouches-du-



© Entraid Médias

La filière oléicole se développe et devient une culture prisée pour la diversification.

Rhône. Selon lui, la culture de l'olivier pourrait prochainement remplacer l'activité viticole dans certains territoires fortement soumis à l'arrachage des vignes.

Sur le volet technique, il constate également la généralisation de la mécanisation dans la récolte de l'olive, plantée à l'image d'une haie fruitière. HS

LAVANDIN

UNE FILIÈRE EN SOUFFRANCE

La culture du lavandin est en surproduction, avec des prix de vente bien en dessous des coûts de production.



© Entraid Médias

La filière lavandin poursuit sa descente aux enfers. « La lavande continue de subir les désagréments liés au climat, aux chenilles et à la concurrence bulgare et turque, et le lavandin reste en surproduction », constate Alain Aubanel, le président du Comité interprofessionnel des huiles essentielles françaises (Cihef). Si la situation n'évolue pas, une majorité de lavandiculteurs pourraient mettre la clé sous la porte d'ici 2 à 3 ans. « Dans les Alpes-de-Haute-Provence, une dizaine de tonnes de lavandin s'est vendue à 9 € le kg alors que le prix de revient se situe entre 20 et 23 € le kg », déplore-t-il. Subissant la pression des huissiers, certains lavandiculteurs seraient contraints à ce type de deal pour payer les factures les plus urgentes. Le président du Cihef prône une contractualisation entre acheteurs et producteurs. Ce problème de surproduction se retrouve dans d'autres types de production comme la viticulture, notamment. « C'est le symptôme d'une agriculture qui va mal, ajoute-t-il. Tout le monde se jette sur un marché pour arriver à dégager des marges et finit par le déstabiliser. » HS

VIGNE

QUID DE L'ARRACHAGE DES VIGNES ?

La filière viticole, qui représente 94 500 ha de surfaces cultivées* en PACA, fait face à une importante baisse du prix de vente du produit fini et à un phénomène de surproduction. Les premiers à trinquer sont les viticulteurs. Alors, pour endiguer le problème et relancer le marché, un vaste plan d'arrachage des vignes a été mis en œuvre en 2024. Où en est-on aujourd'hui ? Au 7 mai 2025, en France, un peu plus de 27 474 ha de surfaces sont entrés dans le cadre du dispositif de réduction définitive du potentiel de production viticole. Dans la vallée du Rhône et en Provence, ce sont 1 085 dossiers qui ont été déposés et un peu plus de 4 644 ha octroyés. HS

(*) Source Agreste, nov. 2024.



© Entraid Médias

L'arrachage des vignes: une solution pour faire face à la crise.

MUTUALIA, partenaire
de la protection sociale
du monde agricole !

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



Entre nous, c'est humain

CONTACTEZ VOTRE CONSEILLER



Catherine RIVALAIN

06 82 58 03 80

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



SEMER DES

IDÉES



INTERVIEW ————— 08
« L'accès à l'eau devient une nécessité pour la viabilité de l'agriculture »

DANS LA CABINE ————— 10
6 solutions concrètes pour faire face aux impayés

« L'ACCÈS À L'EAU DEVIENT UNE NÉCESSITÉ POUR LA VIABILITÉ DE L'AGRICULTURE »

BÉNÉDICTE MARTIN

Vice-présidente de la Région Sud Provence-Alpes-Côte d'Azur en charge de l'agriculture, de la viticulture, de la ruralité et du terroir, Bénédicte Martin rappelle l'engagement de la Région auprès des cuma et les actions pour une agriculture résiliente et durable.

Propos recueillis par Pierre-Joseph Delorme

QUELS SONT LES SOUTIENS QUE VOUS COMPTEZ APPORTER AUX INVESTISSEMENTS DES CUMA ET POUR QUELLES RAISONS ?

Nous avons un dispositif pérenne avec un budget de 700 000 € par an qui est pris sur les fonds propres de la Région. L'idée est de travailler en concertation avec les fédérations départementales et la fédération régionale des cuma. Cette concertation permet par exemple de fixer le taux de subvention ainsi que la liste des matériels éligibles. Cette liste évolue et cette année les minipelles sont éligibles. Les cultures émergentes comme la pistache et l'amande demandent des matériels spécifiques, qui intègrent la liste. Les cuma sont une belle forme d'organisation collective dans une région où le collectif n'est pas forcément notre ADN. En plus, avec la hausse très importante des prix des matériels, la solution cuma est intéressante et nous sommes particulièrement attachés à poursuivre notre soutien.

QUELLES SONT LES ACTIONS DE LA RÉGION POUR SOUTENIR L'ADAPTATION AU CHANGEMENT CLIMATIQUE, UN DES ENJEUX DE L'AGRICULTURE DU SUD-EST ?

Le changement climatique est un véritable marqueur et la stratégie de la Région s'articule autour du plan Climat. L'accès à l'eau devient une nécessité pour la viabilité de l'agriculture. Nous encourageons, via le soutien à la recherche et à l'expérimentation, tout ce qui est adaptation variétale ou nouvelles



Bénédicte Martin, vice-présidente de la Région Sud-Provence-Alpes-Côte d'Azur en charge de l'agriculture, de la viticulture, de la ruralité et du terroir.

pratiques culturelles. Nous avons aussi une stratégie régionale concernant l'irrigation : modernisation des réseaux pour lutter contre les pertes d'eau, un projet d'extension sur la partie canal de Provence. Aussi, dans le cadre du plan Or bleu de la Région Sud, nous avons lancé une expérimentation, en collaboration avec la communauté de communes de la Vallée des Baux et la société du canal de Provence, sur la réutilisation des eaux usées traitées (REUT) sur une parcelle d'amandiers. La réglementation évolue positivement et le développement de la REUT contribuera à limiter les prélèvements dans les ressources locales, fragilisées par le changement climatique.

QUELS SONT LES MOYENS MIS EN ŒUVRE PAR LA RÉGION SUD POUR PROTÉGER LES TERRES AGRICOLES ?

Nous avons des appels à projets Feader sur de la reconquête de friches agricoles et d'espaces naturels. Nous avons aussi créé, avec la Safer, un fonds qui s'appelle Sud Foncier agricole doté de 3 millions d'euros. Nous avons aussi une autre plateforme de portage, Terre Adonis, qui est une Scic dont la Région est actionnaire avec la Coopération agricole sud, la Safer et le Crédit Agricole. L'idée de ces structures est de faire plus de portage pour le compte d'agriculteurs et notamment de jeunes agriculteurs en installation ou en développement. Ce sont des outils opérationnels conçus avec le monde agricole. Nous avons aussi un objectif de zéro artificialisation des terres irriguées. 

« LES CULTURES ÉMERGENTES COMME LA PISTACHE ET L'AMANDE DEMANDENT DES OUTILS SPÉCIFIQUES, QUI INTÈGENT LA LISTE DES MATÉRIELS ÉLIGIBLES AUX SUBVENTIONS »

ETS CHASTEL MEYZENC

130 route de Gap
05300 Lazer
Tél. 04 92 65 06 29

FENDT

fendt.com | Fendt is a worldwide brand of AGCO.



WINNER

FARM
MACHINE
2024

AWARDED BY
FARM MACHINERY

Innovant par nature.

Le nouveau Fendt 600 Vario.

Leaders drive Fendt.*

* en partenariat avec Farm Machinery

AGRILISMAT

**AVEC AGRILISMAT⁽¹⁾,
faites l'acquisition
du bon matériel
au bon moment.**

Un crédit vous engage et doit être remboursé. Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.

EN DÉTAIL⁽²⁾

- Matériels neufs ou d'occasion
- Jusqu'à 100% du matériel financé⁽²⁾, y compris la TVA
- Remboursement de 01 à 120 mois, hors différé possible jusqu'à 21 mois⁽¹⁾
- Périodicité des remboursements au choix, de mensuelle à annuelle

EN 3 ÉTAPES

1. **VOUS** sélectionnez votre matériel
2. **AVEC LE CONCESSIONNAIRE**, vous convenez des modalités et remplissez le formulaire de financement
3. **BANQUE POPULAIRE MÉDITERRANÉE** règle directement le concessionnaire⁽²⁾

+X **BANQUE
POPULAIRE
MÉDITERRANÉE**

NOUS CONTACTER
06.08.34.23.95⁽⁴⁾
www.bpmed.fr⁽⁵⁾

(1) Sous réserve d'accréditation de votre dossier. (2) Minimum 1500 euros. (3) Après acceptation et signature de votre offre de financement. (4) Appel non surtaxé. (5) Coût de connexion selon votre opérateur.
Banque Populaire Méditerranée, Siège social: 491 Promenade des Anglais - 06000 NICE - Tél: +33 (0)4 93 97 52 00 - Société anonyme constituée avec la Banque Populaire à capital variable (art. L. 5122 et suivants de code de commerce) et le crédit et l'épargne des particuliers (art. 5123 et suivants de code de commerce) de la Banque Populaire Méditerranée (art. L. 5124 et suivants de code de commerce) et de la Banque Populaire Méditerranée (art. L. 5125 et suivants de code de commerce).
Succursale de Meyzac: 89 Boulevard des Moulins - 63000 MEYZAC - RDJ 05 03 54 74 - Tél: +33 (0)4 92 65 06 29 - Tél: +33 (0)4 92 65 06 29 - www.banquepopulaire.com - Entité du Groupe BPCE répertoriée par BPCE SA (BNP) N° 145 042, inscrite à l'Annuaire Insee au REP Entités Méditerranée et Populaire FR3258_110-111-112-113-114-115-116-117-118-119-120-121-122-123-124-125-126-127-128-129-130-131-132-133-134-135-136-137-138-139-140-141-142-143-144-145-146-147-148-149-150-151-152-153-154-155-156-157-158-159-160-161-162-163-164-165-166-167-168-169-170-171-172-173-174-175-176-177-178-179-180-181-182-183-184-185-186-187-188-189-190-191-192-193-194-195-196-197-198-199-200-201-202-203-204-205-206-207-208-209-210-211-212-213-214-215-216-217-218-219-220-221-222-223-224-225-226-227-228-229-230-231-232-233-234-235-236-237-238-239-240-241-242-243-244-245-246-247-248-249-250-251-252-253-254-255-256-257-258-259-260-261-262-263-264-265-266-267-268-269-270-271-272-273-274-275-276-277-278-279-280-281-282-283-284-285-286-287-288-289-290-291-292-293-294-295-296-297-298-299-300-301-302-303-304-305-306-307-308-309-310-311-312-313-314-315-316-317-318-319-320-321-322-323-324-325-326-327-328-329-330-331-332-333-334-335-336-337-338-339-340-341-342-343-344-345-346-347-348-349-350-351-352-353-354-355-356-357-358-359-360-361-362-363-364-365-366-367-368-369-370-371-372-373-374-375-376-377-378-379-380-381-382-383-384-385-386-387-388-389-390-391-392-393-394-395-396-397-398-399-400-401-402-403-404-405-406-407-408-409-410-411-412-413-414-415-416-417-418-419-420-421-422-423-424-425-426-427-428-429-430-431-432-433-434-435-436-437-438-439-440-441-442-443-444-445-446-447-448-449-450-451-452-453-454-455-456-457-458-459-460-461-462-463-464-465-466-467-468-469-470-471-472-473-474-475-476-477-478-479-480-481-482-483-484-485-486-487-488-489-490-491-492-493-494-495-496-497-498-499-500-501-502-503-504-505-506-507-508-509-510-511-512-513-514-515-516-517-518-519-520-521-522-523-524-525-526-527-528-529-530-531-532-533-534-535-536-537-538-539-540-541-542-543-544-545-546-547-548-549-550-551-552-553-554-555-556-557-558-559-560-561-562-563-564-565-566-567-568-569-570-571-572-573-574-575-576-577-578-579-580-581-582-583-584-585-586-587-588-589-590-591-592-593-594-595-596-597-598-599-600-601-602-603-604-605-606-607-608-609-610-611-612-613-614-615-616-617-618-619-620-621-622-623-624-625-626-627-628-629-630-631-632-633-634-635-636-637-638-639-640-641-642-643-644-645-646-647-648-649-650-651-652-653-654-655-656-657-658-659-660-661-662-663-664-665-666-667-668-669-670-671-672-673-674-675-676-677-678-679-680-681-682-683-684-685-686-687-688-689-690-691-692-693-694-695-696-697-698-699-700-701-702-703-704-705-706-707-708-709-710-711-712-713-714-715-716-717-718-719-720-721-722-723-724-725-726-727-728-729-730-731-732-733-734-735-736-737-738-739-740-741-742-743-744-745-746-747-748-749-750-751-752-753-754-755-756-757-758-759-760-761-762-763-764-765-766-767-768-769-770-771-772-773-774-775-776-777-778-779-780-781-782-783-784-785-786-787-788-789-790-791-792-793-794-795-796-797-798-799-800-801-802-803-804-805-806-807-808-809-810-811-812-813-814-815-816-817-818-819-820-821-822-823-824-825-826-827-828-829-830-831-832-833-834-835-836-837-838-839-840-841-842-843-844-845-846-847-848-849-850-851-852-853-854-855-856-857-858-859-860-861-862-863-864-865-866-867-868-869-870-871-872-873-874-875-876-877-878-879-880-881-882-883-884-885-886-887-888-889-890-891-892-893-894-895-896-897-898-899-900-901-902-903-904-905-906-907-908-909-910-911-912-913-914-915-916-917-918-919-920-921-922-923-924-925-926-927-928-929-930-931-932-933-934-935-936-937-938-939-940-941-942-943-944-945-946-947-948-949-950-951-952-953-954-955-956-957-958-959-960-961-962-963-964-965-966-967-968-969-970-971-972-973-974-975-976-977-978-979-980-981-982-983-984-985-986-987-988-989-990-991-992-993-994-995-996-997-998-999-1000-1001-1002-1003-1004-1005-1006-1007-1008-1009-1010-1011-1012-1013-1014-1015-1016-1017-1018-1019-1020-1021-1022-1023-1024-1025-1026-1027-1028-1029-1030-1031-1032-1033-1034-1035-1036-1037-1038-1039-1040-1041-1042-1043-1044-1045-1046-1047-1048-1049-1050-1051-1052-1053-1054-1055-1056-1057-1058-1059-1060-1061-1062-1063-1064-1065-1066-1067-1068-1069-1070-1071-1072-1073-1074-1075-1076-1077-1078-1079-1080-1081-1082-1083-1084-1085-1086-1087-1088-1089-1090-1091-1092-1093-1094-1095-1096-1097-1098-1099-1100-1101-1102-1103-1104-1105-1106-1107-1108-1109-1110-1111-1112-1113-1114-1115-1116-1117-1118-1119-1120-1121-1122-1123-1124-1125-1126-1127-1128-1129-1130-1131-1132-1133-1134-1135-1136-1137-1138-1139-1140-1141-1142-1143-1144-1145-1146-1147-1148-1149-1150-1151-1152-1153-1154-1155-1156-1157-1158-1159-1160-1161-1162-1163-1164-1165-1166-1167-1168-1169-1170-1171-1172-1173-1174-1175-1176-1177-1178-1179-1180-1181-1182-1183-1184-1185-1186-1187-1188-1189-1190-1191-1192-1193-1194-1195-1196-1197-1198-1199-1200-1201-1202-1203-1204-1205-1206-1207-1208-1209-1210-1211-1212-1213-1214-1215-1216-1217-1218-1219-1220-1221-1222-1223-1224-1225-1226-1227-1228-1229-1230-1231-1232-1233-1234-1235-1236-1237-1238-1239-1240-1241-1242-1243-1244-1245-1246-1247-1248-1249-1250-1251-1252-1253-1254-1255-1256-1257-1258-1259-1260-1261-1262-1263-1264-1265-1266-1267-1268-1269-1270-1271-1272-1273-1274-1275-1276-1277-1278-1279-1280-1281-1282-1283-1284-1285-1286-1287-1288-1289-1290-1291-1292-1293-1294-1295-1296-1297-1298-1299-1300-1301-1302-1303-1304-1305-1306-1307-1308-1309-1310-1311-1312-1313-1314-1315-1316-1317-1318-1319-1320-1321-1322-1323-1324-1325-1326-1327-1328-1329-1330-1331-1332-1333-1334-1335-1336-1337-1338-1339-1340-1341-1342-1343-1344-1345-1346-1347-1348-1349-1350-1351-1352-1353-1354-1355-1356-1357-1358-1359-1360-1361-1362-1363-1364-1365-1366-1367-1368-1369-1370-1371-1372-1373-1374-1375-1376-1377-1378-1379-1380-1381-1382-1383-1384-1385-1386-1387-1388-1389-1390-1391-1392-1393-1394-1395-1396-1397-1398-1399-1400-1401-1402-1403-1404-1405-1406-1407-1408-1409-1410-1411-1412-1413-1414-1415-1416-1417-1418-1419-1420-1421-1422-1423-1424-1425-1426-1427-1428-1429-1430-1431-1432-1433-1434-1435-1436-1437-1438-1439-1440-1441-1442-1443-1444-1445-1446-1447-1448-1449-1450-1451-1452-1453-1454-1455-1456-1457-1458-1459-1460-1461-1462-1463-1464-1465-1466-1467-1468-1469-1470-1471-1472-1473-1474-1475-1476-1477-1478-1479-1480-1481-1482-1483-1484-1485-1486-1487-1488-1489-1490-1491-1492-1493-1494-1495-1496-1497-1498-1499-1500-1501-1502-1503-1504-1505-1506-1507-1508-1509-1510-1511-1512-1513-1514-1515-1516-1517-1518-1519-1520-1521-1522-1523-1524-1525-1526-1527-1528-1529-1530-1531-1532-1533-1534-1535-1536-1537-1538-1539-1540-1541-1542-1543-1544-1545-1546-1547-1548-1549-1550-1551-1552-1553-1554-1555-1556-1557-1558-1559-1560-1561-1562-1563-1564-1565-1566-1567-1568-1569-1570-1571-1572-1573-1574-1575-1576-1577-1578-1579-1580-1581-1582-1583-1584-1585-1586-1587-1588-1589-1590-1591-1592-1593-1594-1595-1596-1597-1598-1599-1600-1601-1602-1603-1604-1605-1606-1607-1608-1609-1610-1611-1612-1613-1614-1615-1616-1617-1618-1619-1620-1621-1622-1623-1624-1625-1626-1627-1628-1629-1630-1631-1632-1633-1634-1635-1636-1637-1638-1639-1640-1641-1642-1643-1644-1645-1646-1647-1648-1649-1650-1651-1652-1653-1654-1655-1656-1657-1658-1659-1660-1661-1662-1663-1664-1665-1666-1667-1668-1669-1670-1671-1672-1673-1674-1675-1676-1677-1678-1679-1680-1681-1682-1683-1684-1685-1686-1687-1688-1689-1690-1691-1692-1693-1694-1695-1696-1697-1698-1699-1700-1701-1702-1703-1704-1705-1706-1707-1708-1709-1710-1711-1712-1713-1714-1715-1716-1717-1718-1719-1720-1721-1722-1723-1724-1725-1726-1727-1728-1729-1730-1731-1732-1733-1734-1735-1736-1737-1738-1739-1740-1741-1742-1743-1744-1745-1746-1747-1748-1749-1750-1751-1752-1753-1754-1755-1756-1757-1758-1759-1760-1761-1762-1763-1764-1765-1766-1767-1768-1769-1770-1771-1772-1773-1774-1775-1776-1777-1778-1779-1780-1781-1782-1783-1784-1785-1786-1787-1788-1789-1790-1791-1792-1793-1794-1795-1796-1797-1798-1799-1800-1801-1802-1803-1804-1805-1806-1807-1808-1809-1810-1811-1812-1813-1814-1815-1816-1817-1818-1819-1820-1821-1822-1823-1824-1825-1826-1827-1828-1829-1830-1831-1832-1833-1834-1835-1836-1837-1838-1839-1840-1841-1842-1843-1844-1845-1846-1847-1848-1849-1850-1851-1852-1853-1854-1855-1856-1857-1858-1859-1860-1861-1862-1863-1864-1865-1866-1867-1868-1869-1870-1871-1872-1873-1874-1875-1876-1877-1878-1879-1880-1881-1882-1883-1884-1885-1886-1887-1888-1889-1890-1891-1892-1893-1894-1895-1896-1897-1898-1899-1900-1901-1902-1903-1904-1905-1906-1907-1908-1909-1910-1911-1912-1913-1914-1915-1916-1917-1918-1919-1920-1921-1922-1923-1924-1925-1926-1927-1928-1929-1930-1931-1932-1933-1934-1935-1936-1937-1938-1939-1940-1941-1942-1943-1944-1945-1946-1947-1948-1949-1950-1951-1952-1953-1954-1955-1956-1957-1958-1959-1960-1961-1962-1963-1964-1965-1966-1967-1968-1969-1970-1971-1972-1973-1974-1975-1976-1977-1978-1979-1980-1981-1982-1983-1984-1985-1986-1987-1988-1989-1990-1991-1992-1993-1994-1995-1996-1997-1998-1999-2000-2001-2002-2003-2004-2005-2006-2007-2008-2009-2010-2011-2012-2013-2014-2015-2016-2017-2018-2019-2020-2021-2022-2023-2024-2025-2026-2027-2028-2029-2030-2031-2032-2033-2034-2035-2036-2037-2038-2039-2040-2041-2042-2043-2044-2045-2046-2047-2048-2049-2050-2051-2052-2053-2054-2055-2056-2057-2058-2059-2060-2061-2062-2063-2064-2065-2066-2067-2068-2069-2070-2071-2072-2073-2074-2075-2076-2077-2078-2079-2080-2081-2082-2083-2084-2085-2086-2087-2088-2089-2090-2091-2092-2093-2094-2095-2096-2097-2098-2099-2100-2101-2102-2103-2104-2105-2106-2107-2108-2109-2110-2111-2112-2113-2114-2115-2116-2117-2118-2119-2120-2121-2122-2123-2124-2125-2126-2127-2128-2129-2130-2131-2132-2133-2134-2135-2136-2137-2138-2139-2140-2141-2142-2143-2144-2145-2146-2147-2148-2149-2150-2151-2152-2153-2154-2155-2156-2157-2158-2159-2160-2161-2162-2163-2164-2165-2166-2167-2168-2169-2170-2171-2172-2173-2174-2175-2176-2177-2178-2179-2180-2181-2182-2183-2184-2185-2186-2187-2188-2189-2190-2191-2192-2193-2194-2195-2196-2197-2198-2199-2200-2201-2202-2203-2204-2205-2206-2207-2208-2209-2210-2211-2212-2213-2214-2215-2216-2217-2218-2219-2220-2221-2222-2223-2224-2225-2226-2227-2228-2229-2230-2231-2232-2233-2234-2235-2236-2237-2238-2239-2240-2241-2242-2243-2244-2245-2246-2247-2248-2249-2250-2251-2252-2253-2254-2255-2256-2257-2258-2259-2260-2261-2262-2263-2264-2265-2266-2267-2268-2269-2270-2271-2272-2273-2274-2275-2276-2277-2278-2279-2280-2281-2282-2283-2284-2285-2286-2287-2288-2289-2290-2291-2292-2293-2294-2295-2296-2297-2298-2299-2300-2301-2302-2303-2304-2305-2306-2307-2308-2309-2310-2311-2312-2313-2314-2315-2316-2317-2318-2319-2320-2321-2322-2323-2324-2325-2326-2327-2328-2329-2330-2331-2332-2333-2334-2335-2336-2337-2338-2339-2340-2341-2342-2343-2344-2345-2346-2347-2348-2349-2350-2351-2352-2353-2354-2355-2356-2357-2358-2359-2360-2361-2362-2363-2364-2365-2366-2367-2368-2369-2370-2371-2372-2373-2374-2375-2376-2377-2378-2379-2380-2381-2382-2383-2384-2385-2386-2387-2388-2389-2390-2391-2392-2393-2394-2395-2396-2397-2398-2399-2400-2401-2402-2403-2404-2405-2406-2407-2408-2409-2410-2411-2412-2413-2414-2415-2416-2417-2418-2419-2420-2421-2422-2423-2424-2425-2426-2427-2428-2429-2430-2431-2432-2433-2434-2435-2436-2437-2438-2439-2440-2441-2442-2443-2444-2445-2446-2447-2448-2449-2

6 SOLUTIONS CONCRÈTES POUR FAIRE FACE AUX IMPAYÉS

Dans les réunions de secteur cet hiver, c'est LE sujet : les impayés. Ristournes, menaces, café, brioche... voici quelques techniques "essayées et approuvées" au sein des groupes.

Élise Comeford-Poudevigne / PJD



1 LA CAROTTE...

Pour accélérer les paiements, de plus en plus de cuma mettent en place des "ristournes" pour les paiements anticipés. « Si l'adhérent paie au 1^{er} janvier, il a 3 % en moins sur l'année. Et inversement, si le paiement intervient après le 1^{er} avril, il se prend 3 % en plus », détaille le trésorier de la cuma d'Auty Saint-Vincent dans le Tarn-et-Garonne. À la cuma du Plateau d'Almont, en Aveyron, cette ristourne atteint 5 %, explique Jean-Luc Rouquette, trésorier : « Cette remise porte sur le montant annuel de la facture. Les 5 % sont déduits sur le montant de la facture de l'année suivante. La cuma est dotée d'une trésorerie solide, c'est ce qui nous a permis de le faire. »

2 ... ET LES BÂTONS

Les ristournes : un gain de « fluidité » dans la compta non négligeable, mais pas toujours miraculeux : « Ceux qui ne font pas cet effort ne le peuvent tout simplement pas », précise Jean-Luc Rouquette. Une analyse pas toujours partagée (et fonction, sans doute, des contextes locaux), tel ce président, pour qui : « les factures des cuma font rarement partie des priorités ».

Lui a décidé pour les retardataires de passer à des méthodes plus "mus-

clés" : « Au-delà des agios, si l'adhérent a plus d'un an de retard dans le paiement de ses factures, nous le convoquons en bureau et nous le questionnons. Si cela ne fonctionne pas, on se paie sur les parts sociales et on arrête la mise à disposition du matériel. Souvent, ces adhérents se rendent compte de l'intérêt du matos en commun quand ils ne l'ont plus. Et, chez nous, ils reviennent. » Tout dépend évidemment de la possibilité ou pas pour l'adhérent de trouver d'autres solutions localement.

Cet autre président fait parvenir un courrier « formel et bien tourné » (mais pas en recommandé, précise-t-il), dans lequel il mentionne la possibilité que la cuma fasse appel à une société privée de recouvrement de créances. « Cela fonctionne plutôt bien », apprécie-t-il.

De plus en plus de fédérations de cuma signent d'ailleurs des partenariats avec des sociétés de recouvrement. Des prestations qui ont un coût (lié au recouvrement de la créance et à son montant) mais qui peuvent résoudre les cas les plus épineux.

3 DES FACTURES COMPRISES ET ACCEPTÉES

« Chez nous, on n'envoie pas de lettre recommandée, c'est pas très gentil. À la place, on vire les retardataires ! » Sous

l'humour – un peu grinçant – de ce trésorier, affleure une idée intéressante : « Il est très important que les adhérents acceptent le système de facturation. Pour cela, nous avons "dépolssiéré" notre système : nous avons fait le choix de mettre l'accent plus sur l'utilisation que sur l'engagement. » En d'autres termes, le moins possible de parts fixes.

À Montpouillan, dans le Tarn-et-Garonne, il n'y a pas d'impayé. Zéro. Niente. Le trésorier, formule la même idée que son collègue : « Ici, personne ne négocie rien parce que l'adhérent sait qu'il paie seulement pour l'outil qu'il utilise. Ils me font absolument confiance : je fais la compta outil par outil et les fiches sont renseignées adhérent par adhérent. C'est au boulon près. »

4 DE L'ORGANISATION : METTRE EN PLACE UN SYSTÈME GRADUEL

En cas d'impayés longs, certaines cuma font signer des reconnaissances de dette. Ensuite, un plan d'apurement amiable de la dette est mis en place et signé. En dernier recours, les parts sociales viennent compenser la dette quand cela est possible. D'autres facturent par exemple tous les trimestres. L'adhérent a un mois pour régler la



Impayés: en parler, ne pas enterrer le sujet mais surtout agir.

facture. Au bout d'un mois, une lettre de rappel est envoyée, suivie d'une lettre recommandée un mois après en cas de non-réaction. La lettre recommandée précise qu'une pénalité pour frais de recouvrement sera appliquée, ce qui généralement suffit à faire bouger l'adhérent concerné.

5 LES VERTUS DU PETIT CAFÉ

L'administrateur a le sourire jusqu'aux oreilles en racontant cette histoire (vraie) : celle du trésorier de cuma qui va récupérer les impayés armé d'un café et d'une fouace (une brioche aveyronnaise). Chaque semaine. Il y retourne. Il revient. Il s'entête... et

ça marche, apparemment. Sortez les thermos.

6 LE PRÉLÈVEMENT AUTOMATIQUE

Une méthode simple et efficace, si les adhérents sont d'accord, bien entendu. Pour des cuma qui ont adopté cette méthode, le choix a été fait de se baser sur le chiffre d'affaires de l'année passée, étalé sur 10 mois. Les prélèvements sont effectués tous les 25 du mois. En décembre, après la clôture des comptes, la somme des versements des adhérents et la somme due sont comparées. La régularisation s'effectue sur les premiers mois de l'année suivante. ☺



SÉPARATEUR PLUG & PLAY ELEVATOR

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

ELEVATOR
POUR UNE
UTILISATION
PLUS ÉLEVÉE



**NOS
EXPERTS**

Florian Lutz
Brice Fonteneau

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

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



TONNE POLY+ EN FIBRE
La Performance = un poids réduit pour une capacité de charge optimale

LUPUS line+

BAUER - LE FABRICANT LEADER
Epancre, valoriser, séparer, irriguer, pomper, hacher, mixer, transférer, fertiliser, enfouir, arroser, transporter - Les spécialistes à votre service

Être agriculteur en Paca demande une bonne dose de courage et de ténacité. Pression immobilière, crises des productions emblématiques de la région que sont la lavande ou le vin... il faut toujours se réinventer. Comme dit le proverbe, seul on va plus vite, ensemble on va plus loin. Et si l'avenir était dans la cuma ?

CHIFFRES CLÉS ————— 13

Panorama des cuma viticoles de la région Paca

REPORTAGES ————— 14-17

Un plan anticrise

La cuma, le top modèle en viti

Un ancien tourné vers le futur

ACTUALITÉS ————— 20



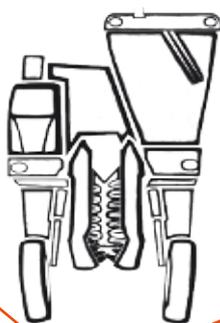
L'AVENIR ENSEMBLE

PANORAMA DES CUMA VITICOLES DE LA RÉGION PACA



En Paca, 104 cuma exercent une activité viticole, soit 35 % de l'ensemble des cuma de la Région. Les matériels les plus représentés sont les bennes à vendange, difficiles à comptabiliser. On recense, pour les 5 départements ayant une activité viticole, 119 machines à vendanger, ce qui représente 16 % des machines à vendanger présentes dans les cuma françaises.

Pierre-Joseph Delorme



HAUTES-ALPES

- 1 cuma avec une activité viticole
- 16 adhérents concernés par cette activité
- 1 machine à vendanger
- 2 écimeuses

ALPES-DE-HAUTE-PROVENCE

- 2 cuma avec une activité viticole
- 8 adhérents concernés par cette activité
- 2 machines à vendanger
- Pas d'écimeuses

VAUCLUSE

- 26 cuma avec une activité viticole
- 182 adhérents concernés par cette activité
- 36 machines à vendanger
- 18 écimeuses

ALPES-MARITIMES

- Aucune cuma concernée par cette activité

BOUCHES-DU-RHÔNE

- 22 cuma avec une activité viticole
- 206 adhérents concernés par cette activité
- 34 machines à vendanger
- 5 écimeuses

VAR

- 53 cuma avec une activité viticole
- 542 adhérents concernés par cette activité
- 46 machines à vendanger
- 13 écimeuses

UN PLAN ANTICRISE

À Trests dans les Bouches-du-Rhône, la cuma des Maîtres verriers rassemble 22 adhérents en AOP Côtes de Provence. Dans cette période de crise viticole, la cuma montre ses atouts et devient attractive pour des adhérents qui étaient plus tournés vers l'individualisme.

Pierre-Joseph Delorme

Dans un contexte de crise viticole, la cuma des Maîtres verriers tire son épingle du jeu. Créée en 1996 avec quatre adhérents, elle en compte aujourd'hui vingt-deux. La moyenne d'âge tourne autour de 40 ans.

Attirer des jeunes vers les cuma, c'est l'un des objectifs que s'est fixés Fabien Doudon, président de la cuma depuis une vingtaine d'années. Muni de son bâton de pèlerin, il a rencontré des jeunes dans les établissements d'enseignement agricoles. Il a aussi cherché à sensibiliser ceux de la circonscription de la cuma, avec des résultats. « De nouvelles technologies arrivent sur les matériels. Particulièrement sur les machines à



Fabien Doudon, président de la cuma des Maîtres verriers, dans les Bouches-du-Rhône, estime que la cuma offre des atouts pour passer les crises.

« LA SOLUTION PASSE PAR LA CONQUÊTE DE NOUVEAUX MARCHÉS. POUR CELA, IL FAUT CONTINUER À ÊTRE AU TOP »

vendanger, explique le président. Les systèmes de tri embarqués se sont vulgarisés, la pesée dynamique, l'auto-guidage... Bien qu'attirés par cette technologie, les jeunes se rendent compte rapidement qu'il est difficile, économiquement, d'investir en individuel dans ce genre de matériel. Le but des rencontres est donc d'expliquer qu'avec la cuma, il est possible d'avoir cette technologie. Le coût d'utilisation est même moins important qu'en investissant seul dans des matériels plutôt basiques. » Un discours qui a porté ses fruits puisque plusieurs jeunes ont rejoint la cuma. « Maintenant dans notre secteur, lors des installations les jeunes connaissent la cuma. Ils voient le prix des matériels et les économies possibles en cuma et ils viennent nous voir. »

LA QUALITÉ, UNE RÉPONSE À LA CRISE

« La cuma offre des atouts pour passer les périodes de crise », affirme le président. Or en viticulture, ces dernières reviennent périodiquement. « Mais celle-ci est différente. Avant, c'était quand le vin se vendait mal, en raison surtout d'une mauvaise qualité. Nous avons beaucoup travaillé sur la qualité et en Provence, on peut dire que nous sommes numéro un concernant le rosé. Mais aujourd'hui, la crise est causée par une diminution de

la consommation. On ne peut pas lutter contre cette baisse comme on a lutté pour augmenter la qualité. La solution passe par la conquête de nouveaux marchés. Pour cela, il faut continuer à être au top. C'est-à-dire, entre autres, ramasser une vendange de qualité en utilisant toute la technologie à notre disposition. Ceux qui n'ont pas réalisé les investissements permettant de sortir des produits de qualité en font les frais. Car vu la concurrence, si on n'a pas la qualité on ne vend pas. Heureusement, à la cuma, nous avons réalisé ces investissements. » Une cuma où des jeunes s'investissent, c'est une cuma qui avance. « C'est aussi du lien qui se crée entre les adhérents. Ils échangent sur leurs résultats. Cela permet aussi d'expérimenter ensemble. Nous avons par exemple beaucoup travaillé sur les couverts végétaux, détaille Fabien Doudon. Nous participons aussi à des démonstrations organisées avec l'association des vignerons de la Sainte Victoire. Cela permet de se tenir au courant des nouveautés. » Le président avait aussi d'autres projets. Un salarié qui aurait pu être partagé. Un bâtiment pour regrouper le matériel et assurer l'entretien. « Deux projets qui sont tombés à l'eau, regrette-t-il. Fédérer pour réaliser des économies sur les charges de mécanisation, ça fonctionne, mais aller plus loin reste encore compliqué. »

CHIFFRES CLÉS DE LA CUMA DES MAÎTRES VERRIERS

- 22 adhérents, âge moyen 40 ans
- 5 machines à vendanger, 3 tracteurs, 2 écimeuses, 2 interceps, 1 épareuse
- CA : 100 000 €

LA CUMA, LE TOP MODÈLE EN VITI

Le modèle cuma en viticulture a trouvé un ardent défenseur : Didier Puget, trésorier de la cuma les Gravoches, dans le Var. Rencontre.

Hélène Saveuse

Créée en 1994 à Puget-Ville dans le Var, la cuma les Gravoches revendique un modèle coopératif fondé sur la solidarité et le travail en commun. À moyen, voire à long terme, elle espère même inciter les 300 coopérateurs de la cave coopérative à rejoindre le modèle cuma.

« *Quand nous avons créé cette cuma en 1994, c'était pour s'entraider. Mais pas seulement en se prêtant du matériel, nous voulions aussi travailler ensemble, se souvient Didier Puget, trésorier de la cuma. Nous avons fait les premières vendanges collectivement en 1995 et depuis on ne s'est plus quitté. Tous les ans, nous vendangeons nos 50 hectares.* » Au-delà des campagnes de vendanges, les cinq adhérents de la cuma se retrouvent régulièrement pour d'autres travaux. « *On se connaît tous bien et on apprécie de fonctionner comme cela. Cela nous apporte de la souplesse dans la gestion du matériel, notamment* », estime-t-il.

Et du matériel, la cuma des Gravoches commence à en avoir pas mal. « *Nous avons une machine à vendanger, forcément, une minipelle pour les replantations, un cultivateur, des remorques, un dérouleur de fil de fer...* », énumère le trésorier. Le seul matériel que les membres de la cuma des Gravoches n'ont pas en commun, c'est un tracteur. Un problème qui n'en est pas un puisque même le matériel personnel est mis à contribution. Didier Puget précise néanmoins qu'en raison du contexte économique, une réflexion est lancée pour rétribuer les adhérents qui prêtent leur matériel.

UTILISER LE MODÈLE CUMA EN VITICULTURE POUR AMÉLIORER LA QUALITÉ DU PRODUIT FINI

Pour tous les adhérents de la cuma varoise, le travail collectif et coopératif est une valeur forte, un ADN. « *Grâce au modèle cuma, nous sommes totalement sortis de notre individualisme, ça*



Pour la cuma des Gravoches, dans le Var, la cuma représente l'opportunité de partager le matériel, mais aussi de travailler ensemble. C'est son ADN.

« LA CUMA, C'EST AUSSI UN FORMIDABLE OUTIL ÉCONOMIQUE. METTRE EN COMMUN DU MATÉRIEL À L'INTÉRIEUR MÊME DE LA CAVE COOPÉRATIVE, COMME POUR LES VENDANGES, ME SEMBLE ÊTRE UNE BONNE IDÉE »

nous a énormément apporté humaine-ment parlant », souligne le viticulteur. À tel point qu'il envisagerait même d'inciter les 300 coopérateurs de la cave Terra Provincia, dans laquelle il est administrateur, à s'y essayer, surtout les 80 professionnels.

« *La cuma, c'est aussi un formidable outil économique. Mettre en commun du matériel à l'intérieur même de la cave coopérative, comme pour les vendanges, me semble être une bonne idée. Ainsi nous pourrions améliorer la qualité du matériel et in fine la qualité du vin*

que nous produirions tous », s'enthousiasme-t-il. Son objectif : accompagner la montée en gamme des coopérateurs partenaires pour coller au plus près des standards des "Champenois", notamment le groupe LVMH, qui étend progressivement son emprise dans le Var et avec qui Didier Puget travaille déjà. « *Être leur partenaire est un vrai plus. Leurs standards nous poussent à aller vers plus de qualité* », conclut-il. Ou tout du moins, à court terme, ce partenariat les aide à traverser la crise viticole avec plus de sérénité. ☺

UN ANCIEN TOURNÉ VERS LE FUTUR



Thierry Meysen, président de la cuma Laborieuse, qui fêtera ses 80 ans l'année prochaine.

Garantir la pérennité de sa cuma, c'est le défi que s'est lancé Thierry Meysen. Quand il a repris la présidence de la cuma laborieuse en 1995, ce dernier considérait que c'était son devoir. Mais il n'imaginait pas tout le travail que cela lui demanderait. Il l'a davantage mesuré quand il a vu les cartons remplis de paperasse. « Les anciens ont amené tout un tas de cartons sans trop d'explications, se souvient-il. Heureusement, j'ai pu bénéficier d'un soutien important de la fédération. Bien que toujours active, notre cuma était en effet considérée comme en sommeil par l'administration. Car elle n'avait pas été réactivée après ses 50 années d'existence comme c'était initialement prévu. Il y a eu énormément de travail à réaliser pour remettre la cuma sur de bons rails administratifs. J'ai alors compris qu'il ne s'agissait pas seulement de mettre en commun du matériel. »

REMETTRE LE PARC MATÉRIEL À NIVEAU

Dans un premier temps, Le président se concentre sur la remise en ordre de toute la partie administrative. « Je me suis accroché parce que sans la cuma, beaucoup d'agriculteurs n'auraient pas pu continuer leurs activités », se remémore-t-il.

En plus d'une montagne de paperasse, il doit faire face à un mur d'investissement. Lorsqu'il arrive aux commandes de la cuma, le matériel est en effet hors d'âge ou dans un piètre état. « La première chose qu'il fallait faire, c'était de renouveler le matériel et de s'appro-

cher au plus près des besoins des adhérents », observe-t-il. Lun des premiers achats : un tracteur. « Un Fiat, qui n'était pas très puissant mais qui a vraiment changé la donne. » Si bien qu'aujourd'hui encore, le tracteur reste la force de la cuma. « Ensuite, on a acheté un Deutz, puis un T6 New Holland et là, on ne devrait pas tarder à prendre un T7 de 160 chevaux. On ne veut pas opter pour une machine trop puissante afin d'éviter la casse. Aujourd'hui, nous avons presque tout renouvelé », précise-t-il. Comme beaucoup de cuma, la Laborieuse n'échappe pas à l'indélicatesse de certains adhérents qui mettent parfois à rude épreuve la patience du bureau et le modèle coopératif. « Il y a des matériels qu'on n'achète plus. Les broyeurs, par exemple, sont trop souvent abîmés. Cela engendre trop de frais pour la cuma. Du coup les adhérents achètent chacun le leur. Comme ça, on est un peu plus tranquille. Nous n'achetons pas non plus de matériel rotatif. C'est trop fragile pour être mis en commun sur nos terres pierreuses », ajoute Thierry Meysen.

PRÉPARER SA SUCCESSION ET FINIR LE TRAVAIL ENGAGÉ

Après 30 ans aux commandes de la cuma, il espère bientôt passer la main à un jeune agriculteur. « Depuis plusieurs mois déjà, nous préparons l'avenir de la cuma avec un jeune adhérent, révèle-t-il. Il a envie de prendre la suite, mais je ne veux pas le laisser seul face à l'ampleur de la tâche. Je veux l'accompagner dans une sorte de tutorat dans un premier temps. J'aimerais passer la main dans le courant de l'année 2025. Mais d'abord, j'attends d'avoir bouclé tous les projets lancés. »

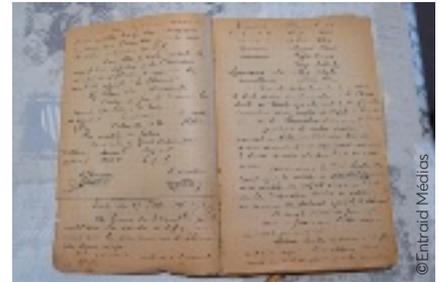
Car outre l'achat d'un nouveau tracteur pour près de 105 800 €, les membres de la cuma envisagent aussi de construire un nouveau hangar pour stocker le matériel. « Nous avons déjà obtenu le per-

Hélène Saveuse

« JE ME SUIS ACCROCHÉ PARCE QUE SANS LA CUMA, BEAUCOUP D'AGRICULTEURS N'AURAIENT PAS PU CONTINUER LEURS ACTIVITÉS »



Le photovoltaïque financera le futur bâtiment de la cuma.



Compte-rendu de l'assemblée constituante de la cuma la Laborieuse, daté de 1946.

mis de construire pour l'édification de cette nouvelle structure de 1 900 m², souligne le président. Elle devrait sortir de terre à côté de la cave Clauvallis, à L'Isle-sur-la-Sorgue. Nous avons vendu l'ancien bâtiment car il y avait trop de travaux à réaliser. Et puis, comme il était en plein centre du village, nous avons de plus en plus de mal à y accéder avec le tracteur, devenu trop gros », poursuit-il.

Le futur hangar, sera réalisé par Starlight Energie. Il sera entièrement recouvert de panneaux solaires. « L'électricité produite revient au constructeur et nous, nous avons la jouissance du bâtiment », précise-t-il. La seule dépense à la charge de la cuma concerne les frais de raccordement.

UNE DIVERSIFICATION DIFFICILE

« Aujourd'hui, on stocke le matériel sur deux exploitations, la mienne et celle d'un autre membre du bureau. Demain, il faudra certainement tout repenser pour mettre à disposition le matériel. » Se servir des réseaux sociaux ou des outils numériques ? Très peu pour Thierry Meysen. « Je les laisserai faire comme

ils veulent, moi je ne comprends rien à tout cela », admet-il.

Et pour la stratégie à suivre dans le renouvellement du matériel ? « Si je prévois de rester dans le bureau pour accompagner la nouvelle équipe, je ne veux pas leur dire ce qu'ils ont à faire. Nous, nous avons choisi de tout renouveler, puis de procéder aux achats en fonction des besoins des adhérents. Mais bientôt, ce sera à eux de faire les choix. »

La seule chose qu'il espère, c'est que la cuma perdure et, surtout, que les agriculteurs adhérents parviennent toujours à vivre de leur activité.

« Entre la culture de la cerise mise en péril par la drosophile *suzukii* et la baisse des prix de vente du vin, nous sommes vraiment inquiets pour nos jeunes, avoue-t-il. Certains ont essayé la culture de la grenade. Ça pousse bien en Vaucluse mais le processus de production qui suit est absolument ingérable. Il y a aussi un retour de la pistache et de l'amande. Personnellement, je vais certainement continuer la viticulture mais m'orienter vers le raisin de table en cultivant du muscat de Hambourg. »

CHIFFRES CLÉS DE LA CUMA LA LABORIEUSE

- 100 adhérents dont 60 actifs
- 29 000 € de CA
- Investissements en 2023 : broyeur à végétaux, épandeur à fumier et un disque autoporté
- Fréquence des investissements : tous les deux ans

Une diversification qui devrait lui permettre de continuer à utiliser le matériel cuma existant mais aussi, *in fine*, de continuer à vivre de sa passion : la viticulture. ☺

VOS AVANTAGES ABONNÉS

ACCÉDEZ À TOUS NOS CONTENUS EXCLUSIFS SUR LE MACHINISME AGRICOLE POUR MOINS DE 8€/MOIS

- ✓ 19 éditions prémiun par an
- ✓ Rayons X Simulateur en ligne
- ✓ Site entraid.com en illimité
- ✓ Versions numériques & archives
- ✓ Newsletters abonnés exclusives

Rendez-vous sur la boutique ENTRAID.COM



ALPES-DE-HAUTE-PROVENCE

LA CUMA DE MONTAGNAC FAIT LE DOS ROND

À l'image de ses adhérents la cuma de Montagnac, dans les Alpes-de-Haute-Provence, fait le dos rond. « Nous ne sommes pas dans une dynamique d'investissement, loin de là », regrette son président, Christophe Hidalgo. Et pour cause, tous les marchés sur lesquels sont positionnés les adhérents de la cuma sont en souffrance : « Le secteur de la lavande est totalement sinistré. Et le blé dur, qui pouvait nous apporter une solution par la diversification, est également fragilisé par l'exemption de droits de douane des produits agricoles venus d'Ukraine. » Le marché de l'immortelle, quant à lui, sature, celui de la sauge aussi, et la culture du fenouil est déjà en train de

s'éteindre sur le plateau de Valensole. En effet, « il n'y a plus de contrat avec Ricard qui va cultiver son fenouil en Normandie », déplore l'agriculteur.

Sur le volet des activités viticoles, la situation n'est pas meilleure. Éric Pourrière, délégué du groupe viticulture estime que « les viticulteurs sont confrontés à une situation proche de celle des lavandiculteurs, avec des marchés saturés et une forte concurrence. Si nous avons mieux vendu notre production cette année, que ce soit en circuit court ou via des négociants, nous savons que la situation ne sera pas bonne dans les prochains mois. Il y a en outre de l'inquiétude par rapport au gel printanier mais aussi au cognac non vendu qui va être transformé et réinjecté sur le marché français ». Un contexte défavorable qui n'encourage pas la confiance et n'incite pas à investir. HS



La cuma de Montagnac, malgré une forte diversification des cultures, rencontre des difficultés avec des débouchés souvent en crise, comme ici pour le fenouil.

ALPES-MARITIMES

LA CUMA DES SAUSSSES SOUS PRESSION

Dans les Alpes-Maritimes, comme dans d'autres territoires du littoral provençal, être agriculteur demande une bonne dose de courage et de ténacité. La pression foncière cumulée à une baisse généralisée des prix de vente, notamment sur les produits viticoles, créent un climat délétère. « Lorsque je me suis installé, dans les années 1980, nous étions 12 000 agriculteurs et maintenant nous sommes 600. Aujourd'hui nous ne sommes plus que 10 viticulteurs pour 70 hectares exploités », comptabilise Denis Rasse, le président de la cuma des Sausses. Une réduction du nombre d'agriculteurs qui va de pair avec la contraction du foncier agricole. « Heureusement, quelques collectivités ont enfin pris conscience du problème et rachètent des terres pour les mettre à disposition des agriculteurs », ajoute-t-il. Mais l'implication des collectivités territoriales est aussi un handicap pour la coopération. « Les jeunes agriculteurs qui souhaitent s'installer en bio bénéficient de 75 % de subventions par le conseil départemental sur l'achat de matériel. Ça ne les incite pas à aller vers le modèle cuma », regrette-t-il. Pour sauver le modèle

coopératif et l'agriculture maralpine, Denis Rasse estime qu'il faudrait plus de diversification et plus de soutien sur le financement du matériel pour le modèle cuma. HS

Dans les Alpes-Maritimes, la cuma des Sausses permet aux adhérents d'acquérir des matériels spécialisés pour des exploitations étouffées par l'urbanisation et cantonnées dans des terrains difficiles, comme ici avec ce tracteur spécifique.



©ENTRAiD

HAUTES-ALPES



La cuma du Puy Cervier, dans les Hautes-Alpes, résiste à la crise viticole.

COMMENT LA CUMA DU PUY CERVIER SURVOLE LA CRISE VITICOLE

La cuma haut-alpine du Puy Cervier, dédiée à 90 % à la viticulture se porte bien, merci.

Son président André Allemand observe que « son chiffre d'affaires continue de progresser, doucement, mais il progresse ». Dans le contexte de crise actuel, la structure, qui compte neuf viticulteurs sur douze adhérents, fait exception à la règle. « Que ce soient les viticulteurs indépendants ou ceux en coopérative, tout le monde arrive à travailler, je dirais même qu'à la cave coopérative nous avons remarqué un véritable engouement pour les vins locaux depuis le covid, et la tendance se poursuit », ajoute-t-il.

Pour le président de la cuma du Puy Cervier, la clé de leur sécurité vient peut-être de leur mode de commercialisation. « Ici nous n'avons que de petites exploitations d'environ 4 à 5 hectares. Le plus grand de nos adhérents exploite 30 hectares. Mais nous commercialisons tous nos produits à l'échelle locale, soit dans des maisons de pays, à la cave coopérative ou auprès de restaurateurs d'altitude », souligne-t-il. HS

Ets PELLEGRIN & FILS

150 chemin du Torrent des Tours

05230 LA BATIE-NEUVE

Tél. 04 92 50 25 90



Votre concessionnaire



RAYONS X SIMULATEUR

COMPAREZ, DÉCIDEZ, INVESTISSEZ



© Invego.com

Outil gratuit et inédit en France
pour tous les agriculteurs.



entraid.com

RÉALISEZ VOTRE PROJET D'IRRIGATION

- ✓ UN PROJET SUR-MESURE
À PARTIR DE VOS BESOINS SPÉCIFIQUES
- ✓ ACCOMPAGNEMENT GLOBAL
DU DIMENSIONNEMENT À LA MISE EN ŒUVRE
- ✓ MATÉRIEL DE HAUTE QUALITÉ
ÉQUIPEMENTS DURABLES POUR UNE IRRIGATION OPTIMALE.



Retrouvez également dans nos magasins et espaces conseil le matériel
et les solutions adaptés pour une gestion de l'eau efficace et durable.

contact@laplateformedeleau.com

04 42 66 70 70

LA PLATEFORME DE L'EAU

UNE MARQUE
ENTRAID PARR. SCP

POUSSER LES

MAACHINES



ENTRETIEN MOTEUR	21
« Le réseau Centipède couvre l'intégralité du territoire »	
CRASH TEST	22
Amazona Pantera : précision, débit de chantier et confort	
EN ROUTE	24
Olives : mettre de l'huile dans les machines	
CUMA LA MAISON	26
Le pouvoir aux jeunes	
INSPIRATION	28
Une jeune cuma viticole parie sur l'avenir	

« LE RÉSEAU CENTIPÈDE COUVRE L'INTÉGRALITÉ DU TERRITOIRE »

GAUTHIER SAVALLE

La démocratisation de l'autoguidage sur les engins agricoles est bien avancée en Normandie et avec Centipède, l'accès à la précision RTK est possible sans abonnement spécifique. Le mouvement cuma participe à l'enrichissement de ce système open source. Explications avec Gauthier Savalle, conseiller machinisme des cuma de Normandie.

Propos recueillis par Ronan Lombard

QU'EST-CE QUE CENTIPÈDE ?

Le réseau Centipède propose un accès à la technique RTK en open source. Tout le monde peut donc contribuer à l'enrichissement du maillage en créant sa base. Et tout le monde à proximité d'une base peut s'en servir pour l'autoguidage de ses matériels avec la précision centimétrique de la correction RTK.

L'Inrae est à l'origine de son déploiement depuis 2019 et une trentaine de bases sont actives à ce jour en Normandie. Cela fait que l'intégralité du territoire est couverte à 50 km. Autrement dit, partout dans la région, on accède à une précision de 6 cm, ce qui constitue déjà un bon niveau pour du gratuit avec répétabilité.

PARCE QUE CELA NE COÛTE RIEN ?

C'est possible pour un agriculteur à proximité d'une base en service, qui dispose déjà d'un tracteur équipé et dont le téléphone mobile fonctionne partout sur son parcellaire. Le désabonnement et déblocage de la console peuvent toutefois être payants tandis que dans le cas où une SIM M2M multi-opérateurs est nécessaire, l'abonnement sera de l'ordre de 120 €/an.

Ensuite, il est possible d'équiper un tracteur sans autoguidage. Des solutions clefs en main à moins de 10 000 € existent. Sinon, l'agriculteur peut fabriquer lui-même sa console à partir d'une tablette. Il faut un peu de temps et en avoir l'envie, mais ce n'est pas compliqué.



Gauthier Savalle, conseiller machinisme des fédérations des cuma en Normandie.

Tous les plans nécessaires sont disponibles sur la plateforme Centipède. Le coût global pour le système de guidage et la console revient à moins de 2 000 € dans ce cas de l'autoconstruction.

Enfin, pour l'installation d'une base, il faut compter moins de 1 000 €. En résumé, c'est une antenne classique que l'on place à un endroit fixe et sur laquelle on installe une liaison avec internet. Là encore, la plateforme en ligne détaille toute la procédure d'installation et indique les quelques règles à respecter pour son bon

fonctionnement. Par exemple, l'antenne doit avoir une vue maximale du ciel. Il ne faut aucun obstacle dans les 10 premiers degrés par rapport à l'horizontale, dans aucune direction. On ne la fixera pas non plus sur un bâtiment métallique à cause de la dilatation de la structure.

QUEL INTÉRÊT D'ASSOCIER LA CUMA À CE SUJET ?

S'il n'y a nul besoin de construire sa propre base pour accéder au service, il y a néanmoins une notion de confiance à avoir.

Au niveau de la cuma, il est très facile de mettre tout en œuvre pour que l'ensemble des adhérents aient un regard sur le fonctionnement de l'installation qu'ils utilisent. Raisonner à l'échelle cuma permet tout d'abord de rationaliser l'investissement en antennes, d'optimiser les implantations. Les adhérents sont déjà habitués à travailler en communauté.

Une idée possible est donc qu'ils avancent de concert sur ce sujet. Ils peuvent acheter les composants et monter ces systèmes ensemble. Ils peuvent même solliciter la fédération des cuma pour bénéficier d'un accompagnement. ☺

À SAVOIR

L'utilisation des bases du réseau Centipède est gratuite.

AMAZONE PANTERA : PRÉCISION, DÉBIT DE CHANTIER ET CONFORT

Dans les Alpes-de-Haute-Provence, les cinq adhérents de la cuma des Craux, près de Forcalquier, ont fait le choix de l'automoteur de pulvérisation. Avec une surface de 1 000 ha traitée chaque année, principalement sur des cultures maraîchères de plein champ, ils ne reviendraient pas en arrière malgré le coût de l'investissement.

Pierre-Joseph Delorme



Pour une bonne maîtrise de la technologie embarquée, chacun des cinq adhérents de la cuma des Craux a suivi une formation individuelle durant une journée entière.

Constituée de cinq adhérents, la cuma des Craux date de 1986. Aujourd'hui dotée d'un automoteur de pulvérisation, elle est créée à l'origine pour l'utilisation de matériels plutôt simples comme des remorques, une épaveuse et quelques petits matériels pour le maraîchage.

L'automoteur de pulvérisation est un outil présent dans la cuma depuis 2010. Tout commence avec deux adhérents qui prennent la décision de se séparer de leurs pulvérisateurs individuels. « Les matériels étaient vieillissants, explique Sacha Meyer, adhérent de la cuma et responsable de l'activité pulvérisation. Nous avons des cultures de maraîchage en plein champ qui demandent des traitements réguliers. Cela nécessitait de monopoliser un tracteur pour chaque exploitation pour ce travail. » À l'époque, comme les adhérents recherchent plutôt la simplicité, leur choix se porte sur un automoteur Laser de chez Tecnomat. « Cet automoteur permettait d'embarquer 3 000 l, soit

entre 30 et 50 % de plus que les anciens pulvérisateurs présents sur les exploitations. Avec un automoteur on démarre et on va travailler, plus besoin d'atteler un pulvérisateur. C'est un véritable gain de temps », souligne l'agriculteur.

MISER SUR LA TECHNOLOGIE EMBARQUÉE

Après 15 ans de bons et loyaux services, voici venu le temps du renouvellement. « Il n'y avait pas de problèmes particuliers mais on va dire qu'il était obsolète par rapport aux technologies embarquées disponibles aujourd'hui, note-t-il. Nous avions juste un DPAE et ce n'était plus suffisant. Pour le nouvel automoteur, nous avons pris un modèle Amazone, la marque la plus représentée chez tous les concessionnaires de notre département. Nous n'étions pas focalisés sur une marque en particulier mais souhaitons avoir de la disponibilité concernant les pièces. Nous sommes aussi allés voir la machine travailler et cela correspondait à nos attentes. »

L'automoteur Amazone Pantera 4504 est arrivé à la cuma il y a deux mois. Coût de l'investissement : 370 000 €. « C'est vrai que quand on annonce le prix, cela peut paraître cher, avoue Sacha Meyer. Mais nous sommes cinq adhérents à l'utiliser et nous traitons environ 1 000 ha/an. Vu la fréquence des traitements sur nos cultures, un investissement en individuel serait supérieur à 200 000 € pour chacun. Il faut compter un tracteur dédié et le pulvé dont la contenance serait bien inférieure aux 4 500 l du Pantera. » Les adhérents voulaient aussi plus de technologie. « Nous avons fait le choix de toutes les options », assume-t-il, avant de préciser : « C'est un vrai changement par rapport à l'ancien automoteur. Auto-guidage GPS, modulation de dose à partir de la cartographie, coupure buse par buse, suivi automatique du sol par la rampe, voie variable hydrauliquement... tout cela apporte plus de précision, plus de confort, des débits de chantier plus élevés et encore du temps de gagné. » Les cinq adhérents conduisent l'auto-

« NOUS AVONS FAIT LE CHOIX DU TOUTES OPTIONS »

moteur. « Pour cela, nous avons suivi une formation avec un technicien de la marque. Une journée entière par personne. C'est le minimum pour prendre en main, utiliser et valoriser des technologies embarquées que nous avons payées. » Aussi, pour Sacha Meyer, le nombre de passages du pulvérisateur va être amené à augmenter dans les années à venir. « En maraîchage, on utilise de plus en plus de biostimulants, de plus en plus de produits bio. Les rotations de l'automoteur vont augmenter et nous allons rapidement dépasser les 1 000 ha/an », prédit-il.



©Entraid Médias

Pour Sacha Meyer, adhérent de la cuma des Craux, l'automoteur apporte, en plus de la technologie embarquée, davantage de précision, des débits de chantier plus élevés et un gain de temps.

L'AUTOMOTEUR DE PULVÉRISATION EN CHIFFRES

- Investissement Automoteur Amazone Pantera 4504+ : **370 000 €**
- Subvention régionale : **25 %**
- Amortissement : **10 ans**
- Estimation du coût/ha : **35 € sans GNR**

Conduite par les adhérents après formation individuelle

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Cuve** : 4 500 l
- **Rampe** : 27 m
- **Puissance** : 218 ch
- **Voie variable** hydrauliquement de 1,80 m à 3,20 m
- **4 roues motrices** et directrices
- **Coupage automatique** buse par buse
- **Autoguidage et modulation** de dose via la cartographie
- **Rampe** avec suivi automatique du terrain

POURSUIVRE LA MUTUALISATION DES MATÉRIELS

La prochaine étape de la cuma est de poursuivre la mutualisation des matériels. « Des matériels que nous avons en propre seront peut-être mutualisés à l'avenir. Par exemple, pas encore de tracteur en commun mais pourquoi pas ? Nous sommes sur des exploitations avec des tracteurs qui parfois ne dépassent pas les 250 h/an. Un modèle avec plus de puissance et des outils plus larges pour plus de débit de chantier nous permettrait en plus des économies réalisées, de gagner du temps comme avec l'automoteur. Or le temps, c'est ce qui nous manque le plus. Nous en avons besoin pour répondre à l'augmentation de plus en plus importante de la charge administrative et aussi pour surveiller les cultures. Notre métier est d'être dans les champs », estime l'agriculteur.

€

BILAN D'UTILISATION DE L'AMAZONE PANTERA 4504+

LES +

- De la technologie embarquée qui apporte une très grande précision des traitements.
- Un débit de chantier élevé qui permet de gagner un temps précieux pour, par exemple, la surveillance des cultures.
- Un confort de travail avec un poste de conduite jugé très bien équipé.

LE -

- Un matériel très technologique avec impossibilité pour l'utilisateur de réparer. Seul le concessionnaire peut intervenir, dans les horaires d'ouverture.

VERDICT ?

OLIVES : METTRE DE L'HUILE DANS LES MACHINES

Comment gagner en temps et en qualité pour la récolte des olives destinées à la production d'huile ? Deux questions résolues avec l'investissement dans des matériels spécifiques et encore peu utilisés. Retour d'expérience dans les Bouches-du-Rhône avec la cuma Labade.

Pierre-Joseph Delorme



La mécanisation de la chaîne de récolte des olives a permis de multiplier par trois le débit de chantier tout en gagnant en qualité.



Sébastien Lezaud, le président de la cuma Labade, estime que la mécanisation de la chaîne de récolte a permis de gagner en temps et en qualité pour un coût similaire à l'ancienne technique.

La cuma Labade est créée en 1983 à Lambesc pour l'achat d'une machine à vendanger. « C'est une cuma essentiellement viticole, indique son président, Sébastien Lezaud. Une cuma qui peu à peu a étoffé son parc de matériels. Nous avons toujours une machine à vendanger pour une surface de 170 ha et aussi quatre tracteurs, plus une éci-meuse et des bennes à vendange. Les olives, c'est une activité récente et une section à part. »

Dans ces terrains viticoles, l'olivier a toujours été présent. « On disait même que c'était le treizième mois du viticulteur. Une petite activité de diversification. » Mais depuis 25 ans, changement d'échelle avec le premier hectare planté. Depuis, chaque année c'est environ 1 ha qui vient augmenter la surface des quatre adhérents à cette activité en huile d'olive AOP Aix-en-Provence et AOC Provence. En parallèle, Sébastien Lezaud crée son propre moulin pour la

trituration parce que l'huile d'olive, c'est un peu sa passion.

L'activité olive de la cuma s'étend aujourd'hui sur 20 ha, avec une étape critique : la récolte. « Avant, on déployait des filets à la main et on récoltait les olives à l'aide de peignes vibreurs électriques. Ensuite, nous avons investi dans des filets installés sur des dévidoirs. Avec ce système, le débit de chantier était de 1 ha, soit 220 arbres en trois jours avec sept personnes. Trois pour manœuvrer les filets et quatre avec les peignes électriques », souligne Sébastien Lezaud.

DEUX MATÉRIELS POUR LA RÉCOLTE

Avec le système traditionnel, il fallait pratiquement trois mois pour récolter les 20 ha d'oliviers. « Pellenc venait de présenter une chaîne de récolte pour l'olive. Il annonçait pouvoir multiplier le débit de chantier par deux. Avec une mise en

œuvre réalisée par seulement deux personnes. » Cette chaîne de récolte comporte deux matériels. Le premier est la bêche Expand R5090. L'Expand se constitue d'une remorque de 12 m comprenant une bêche. Cette dernière se déroule mécaniquement en quelques secondes autour de l'arbre à récolter. Après le vibrage de l'arbre, la bêche s'enroule et les olives sont dirigées vers le convoyeur. Ce dernier amène les olives vers un système de ventilation qui élimine les feuilles. Les olives tombent ensuite dans un pallox installé à l'arrière. « Nous sommes allés voir cet ensemble fonctionner. Nous avons ensuite sauté le pas et nous avons réalisé l'investissement : 100 000 € pour la bêche Pellenc Expand et 40 000 € pour le vibreur à installer à l'avant du tracteur. » Un investissement important mais avec quelques avantages à la clé.

Après deux années d'utilisation de cette nouvelle chaîne de récolte, les résultats sont là.

UN DÉBIT DE CHANTIER MULTIPLIÉ PAR TROIS

« Le débit de chantier, avec 1 ha par jour, a été multiplié par trois. Cela permet de réaliser les récoltes dans de bonnes conditions et de dégager du temps pour faire autre chose », admet le président. « Ensuite, nous avons réduit le poste main-d'œuvre. L'ancien système nécessitait sept personnes. Aujourd'hui, nous sommes quatre. Mais c'est un peu du luxe car nous pourrions être seulement deux : une personne pour manipuler la bâche et une autre pour le vibreur. Nous avons donc deux personnes en plus qui récoltent les quelques olives qui restent sur les arbres après le passage du vibreur. Réduire la main-d'œuvre n'était pas forcément une volonté mais je suis lucide. Aujourd'hui, nous avons du personnel qui est qualifié mais vieillissant. Trouver des jeunes qualifiés et qui restent dans le métier, ce n'est pas évident. On ne peut pas se permettre de manquer de main-d'œuvre pour la récolte. » Avec un débit de chantier mul-

tiplié par trois et 40 % de main-d'œuvre en moins, le coût à l'hectare reste similaire à l'ancien système. Il est de 600 € pour la bâche Pellenc et de 375 € pour le vibreur, soit un tout petit peu moins de 1 000 €/ha.

Un autre avantage est une meilleure qualité de la récolte. « Les olives ne sont plus marquées par les peignes électriques et donc elles s'oxydent moins. Par conséquent, il est possible de les conserver un peu plus longtemps avant trituration. » La bâche Pellenc et le vibreur peuvent aussi ramasser des amandes ou encore des cerises destinées à l'industrie. Des diversifications possibles pour la cuma. ③

Une fois l'arbre "vibré", 95 % des olives tombent dans la bâche. Les 5 % restants sont ramassés à l'aide des peignes vibreurs.



CHIFFRES CLÉS DE LA CUMA LABADE

- 8 adhérents
- Circonscription : communes de Lambesc et Rognes
- Une cuma principalement viticole. 4 tracteurs, une machine à vendanger pour 170 ha
- Une activité olives qui rassemble 4 adhérents
- Chiffre d'affaires de la cuma : 96 000 €



CONSEIL & EXPERTISE COMPTABLE

CERFRANCE
ALLIANCE PACA

Avec les experts Cerfrance à mes côtés, je prends de la hauteur sur mon métier !

EXPERTISE COMPTABLE
CONSEIL D'ENTREPRISE
JURIDIQUE & FISCAL
SOCIAL & PAIE
MANAGEMENT & RESSOURCES HUMAINES
GESTION DU PATRIMOINE

Implanté sur toute la région PACA, Cerfrance accompagne au quotidien les entrepreneurs du monde agricole dans la gestion et le développement de leur exploitation. Retrouvez nos agences sur www.cerfrance.fr.

LE POUVOIR AUX JEUNES

Dans les Alpes-de-Haute-Provence, la cuma de la Blanche a accueilli la quatrième génération aux responsabilités. Les jeunes ont été naturellement poussés à prendre les rênes. Une passation de pouvoir en toute logique dans un groupe où l'entraide et la bonne entente constituent les socles d'un bon fonctionnement.

Pierre-Joseph Delorme

L'HISTOIRE

Le passage de témoin a eu lieu en 2016. Le bureau de l'époque a souhaité confier les rênes de la cuma aux jeunes. Un passage de relais logique pour Emmanuel Silve, ancien président. « *Pour les jeunes, la cuma est un outil au service de leurs exploitations. Elle doit répondre à leurs besoins. Il était donc normal d'encourager cette nouvelle génération à prendre les commandes.* » Une passation de pouvoir qui s'est effectuée tout naturellement lors d'un repas, au cours duquel l'ancien bureau a transmis le flambeau à la jeune génération. Benjamin Ferrand est ainsi devenu président de la cuma à l'âge de 21 ans. Les autres nouveaux membres du bureau sont de la même génération. « *Par contre nous ne sommes pas seuls, indique le nouveau président. C'était une passation de pouvoir tout en douceur. L'ancien bureau reste toujours présent et disponible en soutien ou pour des conseils. C'est un vrai fonctionnement de groupe.* » Un fonctionnement de groupe qui est une vraie valeur pour les adhérents où l'entraide et l'échange de conseils font partie des fondamentaux. Du côté des investissements, la tendance est d'être moins nombreux par matériel. « *Cela permet d'être plus performant lors des récoltes ou des semis et de pouvoir avoir accès à*

des matériels performants, difficiles à acquérir en propre. » Du côté des projets, les adhérents se sont beaucoup investis pour la construction d'un bâtiment. Un projet qui a été stoppé par l'épisode de covid et des problèmes de terrain, mais qui n'est pas enterré pour autant. **③**

Pour Benjamin Ferrand (ci-dessous à droite), la cuma est d'abord un outil pour les exploitations, mais pour lui, la bonne entente dans le groupe est essentielle au bon fonctionnement.



LE FONCTIONNEMENT

TYPES D'EXPLOITATIONS

Polyculture élevage avec, pour certaines exploitations, une diversification comprenant de la transformation et de la vente directe de viande et charcuterie.

RÉSERVATION DES MATÉRIELS

Par téléphone (matériels utilisés par de petits groupes voisins les uns des autres).

FACTURATION

Le président fournit à l'animatrice de la fdcuma qui réalise les factures, un tableau récapitulatif de l'utilisation annuelle des matériels pour chaque adhérent. Les factures sont remises aux adhérents lors de l'assemblée générale.

BÂTIMENT

Un projet, suspendu pour le moment, a été lancé avec un producteur d'énergie.

ENGAGEMENT

Pas d'engagement mais chaque adhérent à des parts sociales pour les matériels qu'il utilise.

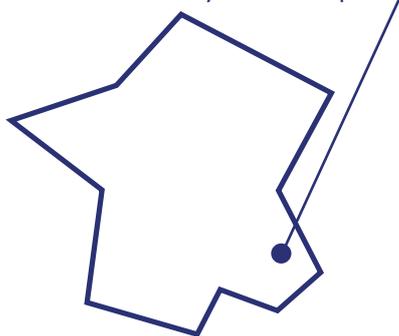
NOMBRE DE RÉUNIONS PAR AN

Une assemblée générale par an, des réunions du bureau selon les besoins. Des réunions pour les investissements avec les adhérents.



ALPES-DE-HAUTE-PROVENCE

Seyne-les-Alpes



« LE PIRE ET LE MEILLEUR POUR BENJAMIN FERRAND

LE MEILLEUR SOUVENIR

Le repas de l'AG où tout le monde se retrouve.

LE PIRE SOUVENIR

Pas de pire souvenir en 9 ans de présidence.

LE TRUC QUI REND FOU

Prendre un matériel et s'apercevoir qu'il est cassé, ce qui peut arriver avec un broyeur à chaînes de la cuma. Parfois un maillon se casse et personne ne le déclare alors que le broyeur est déséquilibré et que tout le tracteur vibre.

POURQUOI ÇA MARCHE ?

Tous voisins depuis longtemps, nous nous entendons bien et nous avons les mêmes problématiques.



POURQUOI ENTRAID A CHOISI CETTE CUMA

La cuma de la Blanche met en avant la nouvelle génération qui prend en main la destinée du groupe. Une structure qui pour eux est un outil au service du développement de leurs exploitations de haute montagne. Une cuma comme il en existe des centaines, où la bonne ambiance et l'entraide font partie des valeurs fortes du groupe.

LA CUMA DE LA BLANCHE

18

adhérents

14 000 €

de chiffre d'affaires

16

matériels

PRINCIPALES ACTIVITÉS (CA)

3 BÉTAILLÈRES, TRANSPORT DES ANIMAUX

4 500 €/an

2 ENRUBANNEUSES

2 800 €/an

2 ROULEAUX

2 200 €/an

L'AVIS DE LA COACH

Une cuma qui a près de 50 ans et qui tient la route car les adhérents la font vivre. Depuis quelques années, la jeune génération s'est beaucoup investie, ce qui a permis de redonner du dynamisme. Le renouvellement du matériel est régulier. Le président est très impliqué et est aussi administrateur à la fdcuma.



Liliane Masseboeuf, animatrice à la fdcuma des Alpes-de-Haute-Provence.

TAUX PARTICIPATION À L'AG

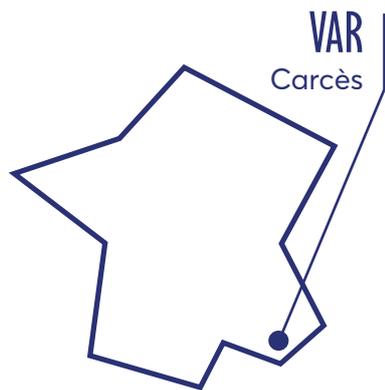
Une AG conçue comme un moment de convivialité avec une participation de 100 %.

MESSAGERIE INSTANTANÉE

Un groupe WhatsApp a été créé mais n'est pas utilisé pour le moment.

EMPLOI

Pas d'actualité même si le sujet revient de temps en temps.



UNE JEUNE CUMA VITICOLE PARIE SUR L'AVENIR

C'est l'histoire d'une toute jeune cuma viticole qui s'affranchit des clichés. Beaucoup, en effet, se représentent le Var comme un département riche de domaines viticoles surfant sur la mode du rosé. « Il y a eu des années fastes et glorieuses, mais elles sont derrière nous, constate Stéphane Pélépol, viticulteur à Carcès et adhérent de la jeune cuma Provence Union. La réussite des domaines viticoles du département a par ricochet entraîné une hausse très importante du prix des matériels, qui se retrouvent souvent plus chers qu'ailleurs. On le voit bien par rapport à d'autres régions. Aujourd'hui, si on veut continuer d'investir et d'innover, la cuma

se présente comme une évidence. » La création de la cuma répond donc au besoin d'investir dans de nouveaux matériels. « Mon projet était de passer un cap et de faire évoluer le domaine vers l'agriculture biologique, explique le viticulteur. C'est une façon de travailler totalement différente, avec plus d'interventions dans les vignes, notamment pour le désherbage mécanique, l'implantation et la gestion des couverts... Pour cela, il fallait investir dans des matériels spécifiques. » Un voisin et ami d'enfance venait de reprendre l'exploitation familiale voisine. « Il avait aussi des besoins en matériels et le choix des outils partagés était une nécessité économique. »

Mais une cuma, c'est un minimum de quatre adhérents. « Nous avons rapidement trouvé les deux autres adhérents, ajoute-t-il. Des personnes avec la même vision et qui avancent dans le même sens. »

COMMENCER PAR FIXER UN CADRE

« Partager du matériel, c'est un fonctionnement différent qu'en individuel. L'organisation n'est pas la même », insiste Stéphane Pélépol.

Pour Stéphane Pélépol, adhérent de la cuma Provence Union, la cuma est un passage obligé pour développer les exploitations.



Créée en 2020, la cuma Provence Union, dans le Var, représente une nouvelle génération. Elle compte quatre adhérents avec des projets de développement et des ambitions, qui sont convaincus que l'avenir ne peut s'écrire en solo. Pour eux, la cuma est une évidence et un outil pour expérimenter et travailler ensemble.

Pierre-Joseph Delorme

« LES RÉSULTATS SONT LÀ. LES MAUVAISES HERBES SONT GÊNÉES PAR LE PAILLAGE, LES SOLS SONT MOINS CHAUDS DURANT L'ÉTÉ ET LE SOL REPREND VIE »



Les adhérents ont donc commencé par travailler sur les bases du fonctionnement de la future cuma. « *Le premier constat est que nous avons les mêmes objectifs et pratiquement les mêmes idées. Nous sommes quatre à penser pareil, ce qui est plus simple pour débiter une coopération que nous voulions constructive.* » Les adhérents avaient quand même besoin que tout soit bien cadré avant de lancer la création de la cuma. Les rencontres et discussions ont tourné autour du choix des premiers investissements, mais aussi de la planification de l'organisation et des responsabilités. « *Nous avons mis en place notre règlement intérieur avant de débiter les démarches de création de la cuma, poursuit-il. Tout devait être le plus clair possible pour tout le monde dès le début. Pour que ça marche, il est nécessaire qu'il n'y ait pas d'incompréhension entre nous.* »

EXPÉRIMENTER ENSEMBLE

Être en cuma, c'est aussi constituer un groupe et cela permet plus facilement de réaliser des expérimentations. « *Nous mettons en place des couverts entre les rangs, indique le viticulteur varois. C'est une autre façon de travailler car avant la tendance était que toutes les parcelles soient bien propres.* » Grâce à la cuma, les adhérents ont investi dans un semoir direct, ce qui aurait été impensable en individuel pour s'en servir uniquement quelques jours par an. Ils ont également investi dans un rouleau faca pour rouler ce couvert et former un paillage du sol. « *Les résultats sont là. Les mauvaises herbes sont gênées par le paillage, les sols sont moins chauds durant l'été et le sol reprend vie* », observe-t-il.

Le travail des adhérents se porte aussi sur la régénération des sols. C'est la raison pour laquelle ils expérimentent un apport de broyat de déchets verts qui est déposé sur le rang. Le but est d'améliorer la capacité de rétention des sols en eau. Pour cela, la cuma a investi dans un épandeur d'occasion. « *Pour*

des chantiers comme celui-là, il faut du monde, du matériel et une bonne organisation.

En plus de l'épandeur de la cuma, il y en avait deux autres appartenant à un adhérent. En travaillant en entraide, nous avons pu avoir un débit de chantier intéressant. Cette expérimentation réalisée ensemble a donné des résultats. Visuellement dans des terrains où la vigne souffre beaucoup l'été, les rangées avec apport de broyat avaient plus de vigueur végétative par rapport à celles qui n'avaient rien reçu. Une expérimentation à développer à plus grande échelle et qui devient possible si on met du matériel en commun tout en travaillant ensemble », remarque Stéphane Pélépól. Aujourd'hui, en plus des matériels déjà cités, la cuma possède deux tracteurs ainsi que des outils de travail du sol et de désherbage mécanique. Pour cette année, pas de nouveaux investissements en prévision. Concernant l'arrivée de nouveaux adhérents, « ce

n'est pas prévu pour le moment. Nous ne sommes pas fermés mais nous avons une cuma qui fonctionne bien et nous voulons conserver un groupe où tous les membres regardent dans la même direction », assume le viticulteur.

Après cinq ans d'existence, la cuma a permis aux adhérents d'avancer. « *Sans la cuma, je n'aurais pas pu me lancer vers une conversion en bio. Les investissements étaient trop importants pour les supporter seul* », conclut Stéphane Pélépól. ☺

4 ADHÉRENTS QUI SE PROJETTENT DANS LE FUTUR EN CUMA

Les quatre adhérents de la cuma Provence Union à Carcès, dans le Var, s'intéressent aussi à la robotisation pour les travaux de désherbage mécanique.

« *Nous sommes allés voir des démonstrations et vu la qualité du travail constaté, cela ouvre des*

perspectives, souligne Stéphane Pélépól, viticulteur adhérent de la cuma. Par contre, nous avons des îlots de parcelles assez dispersées. Cela demande de la manipulation et du temps pour les déplacements et il y a encore du flou par rapport à la réglementation. »



GRANDIR

EN S E M B R E



ACTUALITÉS

Panorama des cuma de la Région Sud Provence-Alpes-Côte d'Azur

31

ÇA BOUGE EN CUMA

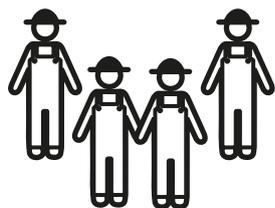
L'actu des groupes près de chez vous

32

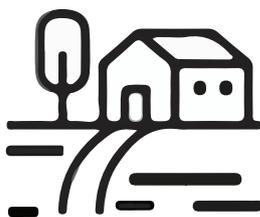
PANORAMA DES CUMA DE LA RÉGION SUD PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR

Tour d'horizon en quelques chiffres (2024) des cuma des régions
Sud Provence-Alpes-Côte d'Azur.

Pierre-Joseph Delorme



4 170 ADHÉRENTS



297 CUMA



3,6 M€
D'INVESTISSEMENTS

HAUTES-ALPES

67 cuma / 660 adhérents

762 550 € d'investissements

38 000 € d'investissement moyen
par cuma ayant investi

16 000 € de CA moyen par cuma

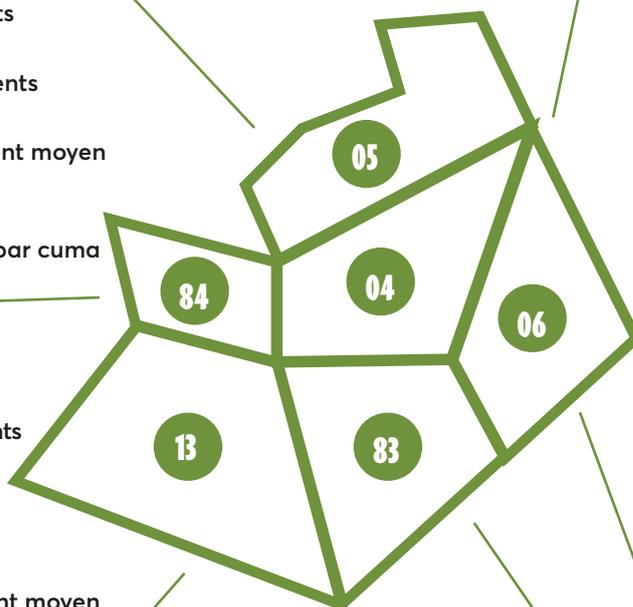
VAUCLUSE

64 cuma / 1485 adhérents

472 000 €
d'investissements

31 500 € d'investissement moyen
par cuma ayant investi

30 500 € de CA
moyen par cuma



ALPES-DE-HAUTE-PROVENCE

55 cuma / 421 adhérents

458 600 € d'investissements

26 000 € d'investissement moyen
par cuma ayant investi

17 000 € de CA moyen par cuma

ALPES-MARITIMES

8 cuma / 581 adhérents

66 000 € d'investissements

22 000 € d'investissement
moyen par cuma ayant investi
6 800 € de CA moyen par
cuma

BOUCHES-DU-RHÔNE

48 cuma / 470 adhérents

1 340 000 € d'investissements

122 000 € d'investissement
moyen par cuma ayant investi

51 000 € de CA moyen par cuma

VAR

55 cuma / 560 adhérents

520 000 € d'investissements

74 000 € d'investissement moyen par cuma
ayant investi

30 000 € de CA moyen par cuma

MATÉRIELS ACHETÉS : LE TOP 3

1. Machine à vendanger
2. Tracteur
3. Épandeur à fumier

ALPES-DE-HAUTE-PROVENCE

ARRÊT DU BRÛLAGE
DES LAVANDINS
ET PLACE AU BROYAGE

C'est dans le cadre de la démarche Regain, qui a pour but d'accompagner les agriculteurs du plateau de Valensole dans l'évolution de leurs pratiques, qu'une journée sur le broyage du lavandin était mise en place. Organisée par la chambre d'agriculture, la fdcuma et le Parc naturel régional du Verdon la journée a permis d'observer en démonstration plusieurs types de broyeurs.

Pour les plantations de lavandins arrivant en fin de production, l'usage était de les détruire par le feu. Une pratique qui bénéficie d'une dérogation mais qui tend à devenir interdite. La technique du broyage permet la décomposition des plants et une amélioration de la vie microbienne du sol. Durant cette journée de démonstration, une vingtaine de personnes



Le broyage, une alternative au brûlage du lavandin.

était présente pour voir les matériels en fonctionnement. Des broyeurs spécifiques avec des tarifs pouvant dépasser les 30 000 € et qui pourraient être achetés en cuma.

RÉCOLTE DU FENOUIL SUR
LE PLATEAU DE VALENSOLE

La récolte du fenouil se termine à la cuma de Montpezat. Une culture destinée, après distillation, à entrer dans la confection du pastis et qui permet une diversification face à la baisse du prix de l'huile essentielle de lavandin. La mise en place de la culture s'effectue au printemps avec un semoir en ligne classique. Une fois semé, le fenouil reste en place durant au moins deux ans. La première année, la récolte s'effectue au mois de septembre. Pour la seconde année, elle est avancée d'un mois. C'est une culture qui trouve bien sa place dans la rotation, particulièrement en précédant blé. Pour la récolte,

la cuma utilise l'ensileuse qui sert aussi pour le lavandin. La seule modification concerne la tête de récolte qui est spécifique pour le lavandin et qui ne fonctionnait pas pour le fenouil. La cuma a donc investi dans un bec maïs d'occasion de marque Kemper. Une fois récolté, direction la coopérative

de distillation. Le procédé est le même que pour le lavandin. L'huile essentielle récupérée entrera dans la fabrication du pastis.



pour la récolte du fenouil, la cuma utilise l'ensileuse, aussi mise en service pour le lavandin.

UN DÉCHAUMEUR À CHAÎNES
EN DÉMONSTRATION

À la recherche d'un déchaumeur superficiel et avec un débit de chantier important, la cuma de la Luzernière, à Bras d'Asse a organisé une démonstration du déchaumeur à chaînes de la marque Dalbo. Ce matériel, d'une largeur de travail de 8 mètres, est composé de 132 disques disposés suivant un angle d'attaque de 40°.

Les agriculteurs présents ont pu apprécier le débit de chantier qui se situait entre 8 et 10 ha par heure. Ce matériel s'est révélé idéal pour un travail à faible profondeur, entre 3 et 5 cm. Il permettait de réaliser rapidement des faux semis après récolte ou de traiter les couverts végétaux. La puissance néces-



saire pour un tel outil est au minimum de 180 ch.

Démonstration du déchaumeur Dalbo Powerchain à la cuma la Luzernière, dans les Alpes-de-Haute-Provence.

VAR

UNE ÉTUDE RÉVÈLE LES COÛTS D'UTILISATION DES MACHINES À VENDANGER

Les cuma du Var possèdent 50 machines à vendanger automotrices. En 2024, la fdcuma a réalisé une étude sur le coût d'utilisation de ces machines.

Les résultats de l'étude menée par la fdcuma sur les coûts d'utilisation des machines à vendanger proviennent d'un échantillon de 22 machines achetées neuves, âgées de 7 ans ou moins pour une moyenne de 3,5 ans. Chacune des trois marques, Grégoire, New Holland et Pellenc, représente environ un tiers de l'échantillon. La surface moyenne travaillée par machine est de



La fdcuma du Var réalise une étude de coût des machines à vendanger.

63 ha/an. Le prix d'achat moyen, lui, est de 181 327 € HT. La moitié de l'effectif étudié affiche un prix d'achat situé entre 150 730 € et 213 900 €. Pour les cuma, la durée moyenne de l'amortissement s'élève à 11,45 ans.

Le coût d'utilisation moyen d'une machine à vendanger dans les cuma du Var, hors carburant et main-d'œuvre, se chiffre à 348,88 €/ha. Le principal poste de charge s'avère être l'amortissement de la machine, puisqu'il représente en moyenne 267 €/ha, soit 77 % du total des charges. Arrive ensuite le poste entretien qui, avec 46,56 €/ha, représente

13 % des charges. Ce chiffre est une moyenne car varie fortement suivant l'ancienneté de la machine. Si les frais d'entretien sont faibles les deux premières années, l'étude de la fdcuma, qui porte sur sept ans d'utilisation, fait ressortir un pic d'entretien au bout de la quatrième année, avec 102,74 €/ha, qui correspond au renouvellement de certaines pièces de fonctionnement. Ensuite, de la cinquième à la septième année, les frais d'entretien restent stables, autour de 25 €.

RÉGLEMENTATION

FREINAGE : DES RÈGLES ASSOUPLIES

Après l'introduction de la réglementation freinage en janvier 2025, le législateur autorise le freinage double ligne hydraulique dit *smart* ou intelligent sur les tracteurs agricoles. Concrètement, il précise les conditions d'autorisation d'utilisation d'une remorque équipée d'un freinage simple ligne hydraulique avec celle d'un tracteur équipé d'une double ligne hydraulique. Une décision très attendue, tant par les constructeurs et concessionnaires français que par les agriculteurs et les cuma.



Les tracteurs avec un freinage double ligne dit *smart* ou intelligent peuvent freiner une remorque en simple ligne.

Le législateur prend ainsi en compte le « nombre important de véhicules tractés encore utilisés avec des attelages à simple ligne ». En outre, l'objectif est de « prévenir les accidents provoqués par des systèmes de freinage mal reliés et de garantir le bon fonctionnement des véhicules tractés équipés d'un système à simple ligne lorsqu'ils sont attelés à des tracteurs dotés de deux conduites de commande ».

Techniquement, ce texte demande que « le tracteur détecte si l'on branche une simple ou une double ligne hydraulique, et que son circuit fournisse ainsi la bonne pression de service, en l'occurrence 100 à 150 bars pour le cas d'un freinage monoligne hydraulique », explique Nassim Hamiti (chargé de mission agroéquipements de la fncuma). Attention, pour autant, les autorités continuent d'interdire la mise sur le marché, l'immatriculation ou la mise en service de tracteurs neufs équipés de systèmes de freinage simple ligne. Ainsi, cette décision permet d'assurer une période de transition tout en conservant "la ligne politique" : imposer sur le marché les freinages double ligne (hydrauliques ou pneumatiques) des véhicules agricoles. MF / VG

AILLEURS, EN OCCITANIE

COUVERTS EN VITI : JUSQU'À 6 DEGRÉS DE DIFFÉRENCE

Les retours d'expérience sur les couverts végétaux se sont succédé à Puisserguier (Hérault) l'hiver dernier. Une journée d'expertise à 360° s'y est déroulée et a permis de répondre aux interrogations sur la concurrence entre végétaux. Avec les changements climatiques qui affectent les vignobles du Languedoc, il devient difficile de faire sans eux.



Dominique Sarda, du GIEE Vignes Vertes en Méditerranée, a reçu les participants sur ses parcelles dans l'Hérault.



« Nous avons pu avoir accès à des conférences d'experts, qui ont donné à voir les résultats d'essais locaux. L'objectif était de pouvoir répondre à toutes les questions que les viticulteurs se posent. Et leur donner des outils pour prendre des décisions », argumente Chloé Deconinck, qui travaille pour la fédération des cuma du Gard et de l'Hérault.

« La plupart des questions portaient sur la concurrence entre vigne et couverts, résume-t-elle. Cela préoccupe clairement les viticulteurs », souligne-t-elle.

RÉFÉRENCES DE GROUPES LOCAUX

« L'existence de références permet aujourd'hui de mieux se positionner sur le choix des espèces, les stratégies d'implantation, le meilleur moment pour la destruction. Et des outils d'aide à la décision sont en cours de construction », indique-t-elle.

Jouanel Poulmarc'h, de la chambre d'agriculture de l'Hérault, a ainsi fait le

lien entre la dynamique du changement climatique au niveau mondial et des soubresauts météo locaux. Il a insisté sur la nécessité d'utiliser les couverts végétaux pour leur capacité à favoriser l'infiltration d'eau dans les sols, mais aussi à réduire l'évapotranspiration et les vitesses et quantités d'écoulement des eaux avec les mulchs.

« Il ne s'agit plus de faire avec la variabilité annuelle ou interannuelle mais bien de s'adapter », a-t-il argumenté.

JUSQU'À 6 DEGRÉS DE DIFFÉRENCE

Son collègue Paul Katgerman a pour sa part présenté les résultats d'un essai mené dans l'Hérault sur plusieurs dates de destruction d'un couvert végétal (mi-mars, début et fin mai). Ces premiers résultats vont dans le sens d'un maintien des rendements, d'une diminution de l'ETP et de la nécessité de construire un outil d'aide à la décision (OAD) simple pour pouvoir déterminer la meilleure date de destruction des couverts.

Cet essai a aussi permis de mesurer une différence de la température du sol de 5 à 6 °C entre un sol nu et un sol couvert, l'après-midi.

Un résultat frappant, qui laisse apercevoir l'impact des couverts sur la physiologie de la vigne, au-delà des impacts sur les fenêtres de débourrement et l'éventuel stress hydrique sur les ceps.

Le GIEE Vignes vertes en Méditerranée est partie prenante de ce travail avec la municipalité de Puisserguier. Et c'est d'ailleurs sur les parcelles des adhérents de ce groupe que se sont déroulées les démonstrations l'après-midi, chez Dominique Sarda.

Le GIEE Vignes vertes en Méditerranée publie également l'état de ses travaux sur Youtube et sur le réseau LinkedIn.

E.Comerford-Poudevigne



ARTICLE COMPLET
À RETROUVER SUR
ENTRAID.COM /
OCCITANIE



IRISOLARIS

PROMOTEUR DE LA TRANSITION ENERGETIQUE

Des solutions photovoltaïques au service des agriculteurs et de la transition énergétique !



Bâtiments agricoles



Ombrières d'élevage
NOUVEAU: TRACKERS !



Centrales au sol



Serres



Autoconsommation individuelle et collective

Financez votre bâtiment neuf grâce à l'énergie solaire.
Nos Conseillers Energies vous accompagnent quel que soit votre projet.



www.irisolaris.com

Prenez rendez-vous !
Tél : 04 65 84 91 38



AGILOR



DEMANDEZ LE FINANCEMENT DE VOTRE MATÉRIEL AGRICOLE CHEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE

agilor
FINANCEMENT DE MATÉRIEL

|
by
|



Document à caractère publicitaire.

Les offres de financement Agilor sont soumises à conditions, réservées aux agriculteurs, destinées à l'achat de matériel agricole et disponibles uniquement par l'intermédiaire des concessionnaires agréés Agilor par les Caisses régionales de Crédit Agricole. Crédit sous réserve d'acceptation de votre dossier par votre Caisse régionale de Crédit Agricole, prêteur. Crédit-bail ou location financière sous réserve de l'accord de Lixibail, loueur, et de votre Caisse régionale de Crédit agricole, prêteur ; offres de crédit-bail et de location financière conçues sous la marque Crédit Agricole Leasing et géré par Lixibail, société agréée par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution - Société anonyme au capital de 69277663,23 € - Siège social : 12, place des États-Unis - CS 30002 - 92548 Montrouge Cedex - France - 682039078 RCS Nanterre - Siret 682039078000832 - TVA intracommunautaire FR 22682039078. Renseignez-vous auprès du concessionnaire agréé Agilor sur la disponibilité des solutions de financement proposées.

09/2024 - Édité par Crédit Agricole S.A., agréé en tant qu'établissement de crédit - Siège social : 12, place des États-Unis, 92127 Montrouge Cedex - Capital social : 9123093081 € - 784608416 RCS Nanterre. Crédit photo : Yann Stoffer.