

# ENTRAID

# MAGAZINE

Février  
2026  
n°494  
13€

INSPIRATIONS COLLECTIVES POUR L'AGRICULTURE ■

MATÉRIELS

# BIENTÔT

# EN

# FRANCE ?



# 22 % MOINS DE STRESS

## EXPÉRIENCE LE 6R

LE TRACTEUR DU CHAUFFEUR

Le 6R : jusqu'à 301 ch max. avec l'IPM, le Pack Sport, l'écran G5<sup>Plus</sup> et la plus grande cabine de la catégorie. Tout ce que vous aimez. En utilisant AutoStart avec le Planificateur de travail, vous économisez 1 L/ha, couvrez 9 % ha/h de plus et réduisez le stress de l'utilisateur de 22 %\*.

Puissance éprouvée. Conduite fluide. Cabine intelligente.

– 6R : Le tracteur des conducteurs



JOHN DEERE



EN SAVOIR PLUS

À PROPOS DU 6R

NOTHING RUNS LIKE A DEERE

# SOMMAIRE

4

L'ACTU CLICHÉ

6

L'ACTU EN VRAC

67

1 MIN CHRONO

N°494 février 2026

## SEMER DES IDÉES

09

L'HERBE, PLUS VERTE AILLEURS ?  
L'Ukraine à double tranchant

10

L'INSPIRATION DU MOIS  
Nicolas Thibaud, l'expert  
qui veille aux grains

14

CUMA LA MAISON  
À la cuma du Verbach,  
« le bureau, c'est tout le monde »

16

DANS LA CABINE  
L'assurance écrase  
les champignons

17

DANS LA CABINE  
Interview : « la communication,  
clé de l'implication »

18

AUX MANETTES  
Gestion & management  
en bref



## POUSSER LES MACHINES

20

UNE HISTOIRE DE BLÉ  
Sur un plateau d'argent

22

DOSSIER  
5 idées reçues sur les matériels  
asiatiques

34

VU DU CIEL  
Des tours antigel à cinq cuma

36

ENTRETIEN MOTEUR  
« La fertilisation par les excréments  
humains a fait ses preuves »

37

EN ROUTE  
Une vraie fusée, ce semoir V12

38

EN ROUTE  
Bâtiment basse consommation,  
trop cher ?

40

SOUS TENSION  
Décarboner par petites touches

42

LES RÈGLES DU JEU  
Le B.A-BA du GNR

## GRANDIR ENSEMBLE

44

ACTUALITÉS  
Réseau national

45

NORD-OUEST  
Le cercle vertueux du groupe  
au menu de l'AG de l'UCPL

48

NORD-OUEST  
Boîtiers connectés en Bretagne

50

NORD-EST  
Les cuma du Loiret en forme

55

NORD-EST  
L'art d'accueillir aux Baudines

57

SUD-EST  
VGP des engins de levage

59

SUD-OUEST  
Entre inquiétudes et espoir,  
les cuma toujours d'attaque

65

SUD-OUEST  
Des cuma se facilitent la vie  
avec le numérique

Revue éditée par la SCIC Entraid', SA au capital de 45 280 €. RCS : B 333 352 888. Siège social Rond-point Maurice Le Lannou - CS 56520 - 35065 Rennes Cedex. ( 02 30 88 11 96) Siège administratif ( 05 62 19 18 88) - PDG et directrice de la publication Marine 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 - Publicité D. Soucany - d.soucany@entraid.com, C. Tiennot - ctiennot@entraid.com D. Vincent - d.vincent@entraid.com. Rédactrice en chef Elise Comerford-Poudevigne - e.poudevigne@entraid.com - Rédaction Lucie Debruyne - l.debruyne@entraid.com, Pierre-Joseph Delorme - pj.delorme@entraid.com - Vincent Gobert v.gobert@entraid.com, Nicolas Levillain - n.levillain@entraid.com, Ronan Lombard - r.lombard@entraid.com, Florent Pauquet - f.pauquet@entraid.com. Directrice artistique et couverture : Delphine Bucheron - Studio de fabrication I. Coston, E. Gouty, I. Mayer, M. Masson - studio.toulouse@entraid.com - Promotion-Abonnement J. Goncalves, L. Ghachi, S. Marestang (05 62 19 18 88). Principaux actionnaires : Frcuma Ouest, Association des salariés, Frcuma, autres Frcuma et Fdcuma. Impression Mordacq, 62120 Aire/La Lys - Couverture : origine papier Belgique-Lanaken-291 km ; Taux de fibres recyclées : 0 % ; Eutrophisation PToT de 0,031 kg/t. Intérieur : origine papier Allemagne-Hagen-446km; Taux de fibres recyclées 0 % ; Eutrophisation PToT de 0,016 kg/t. Abonnement 1 an : 143 € - Tarif au N° : 14 €. Toute reproduction interdite sans autorisation et mention d'origine.

www.entraid.com

# FREINAGE : PAS DE DEMI- MESURE

Pierre-Joseph Delorme

La fédération Gers Hautes-Pyrénées organisait une démonstration sur la nouvelle réglementation de freinage déjà en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2025. En action, deux attelages avec des systèmes de freinage différents. Le premier avec tracteur et remorque équipés d'un freinage pneumatique, et le second avec un freinage hydraulique simple ligne. Les deux attelages avaient un poids total de 40 tonnes. Les résultats sont marquants. À 25 km/h, le convoi équipé du freinage pneumatique s'arrête en 9,4 m contre 12,6 m pour le convoi en simple ligne hydraulique, soit une distance de freinage de + 34 % pour l'équipement simple ligne, telle que mesurée par l'équipe d'animation de la fédération (ici Wilfrid Leprat).

Dans les cuma et sur les exploitations, les problématiques dues aux compatibilités de freinage entre les tracteurs et les outils restent nombreux. Pour plus d'information, les articles concernant la réglementation freinage sont disponibles sur [entraid.com](http://entraid.com).





## ÉDITO

LA FROIDEUR  
DES CHIFFRES

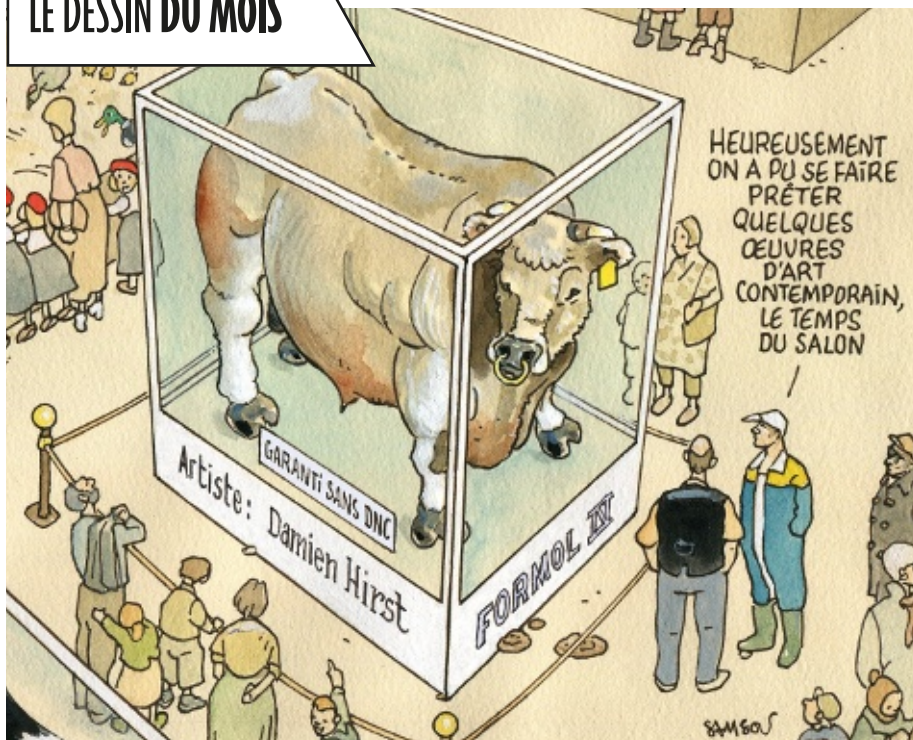
Un sociologue, un réalisateur, un député, un conseiller de gestion... Par petites touches, ils racontent ce que les chiffres ne permettent pas de voir. Car ils écoutent les agricultrices et les agriculteurs. Et donnent à voir une réalité fractionnée, celle des mondes ruraux.

En les écoutant, on commence à percevoir une France agricole déchirée entre un Nord qui bénéficie des changements climatiques, avec davantage de chaleur et d'eau. Et un Sud en grande difficulté, avec des exploitations pour lesquelles le modèle agricole dominant n'est plus adapté, qui peinent à atteindre la rentabilité.

L'épisode de la dermatose nodulaire contagieuse agit en révélateur: une énième crise sanitaire insupportable dans des secteurs où les exploitations n'ont plus de marge de manœuvre. « Les chiffres nationaux ne parviennent plus à dessiner une réalité commune », dit l'un d'entre eux. Attention aux chiffres, donc. Il est temps de s'écouter.

Elise Comerford-Poudevigne

## LE DESSIN DU MOIS

2 % DES AGRICULTEURS  
FRANÇAIS MODULENT  
LES INTRANTS AU CHAMP

En France, seuls 2 % des agriculteurs utilisent la modulation intraparcellaire géolocalisée. C'est le résultat d'une étude de l'Observatoire des usages numériques en agriculture, datée de décembre 2025. Elle liste les freins à cette pratique : complexité d'usage et de compréhension, coûts et compatibilités des équipements, difficulté d'exploiter les données, résistance au changement et manque d'accompagnement. NL



Malgré les promesses de la modulation intraparcellaire, très peu d'agriculteurs la pratiquent, note l'Observatoire des usages numériques en agriculture.



À LIRE AUSSI SUR ENTRAID.COM /  
« LA MODULATION  
INTRAPARCELLAIRE PEINE  
À TROUVER SES UTILISATEURS »

## LE CHIFFRE

# - 18 %

Sur un territoire pilote où une vingtaine d'exploitations ont volontairement travaillé sur la qualité de l'air, Air Breizh constate une réduction des émissions d'ammoniac entre 2008 et 2022.

La baisse est particulièrement marquée à partir de 2018. RL

JUSQU'ICI  
TOUT VA BIEN

Être agriculteur double les chances de se dire en bonne santé, et diminue fortement le risque de pathologies... jusqu'à 50 ans. Au-delà, leur santé physique devient comparable à celle des classes populaires salariées. Une publication du Centre d'études de l'emploi et du travail qui pointe les effets différés de la pénibilité du métier relève surtout que, passé cet âge, « la santé mentale des agriculteurs est de loin la plus mauvaise ». RL

## PAC, LES NÉGOS S'AMORCENT

Le budget PAC post-2027 commence à échauffer les esprits. Le 6 janvier, « la présidente de la Commission européenne, Ursula von der Leyen, a adressé une lettre dans laquelle elle expose certaines évolutions possibles pour la période 2028-2034, annonce le think tank FarmEurope. En effet, 45 milliards d'euros pourraient être ajoutés aux 297,3 milliards réservés à la PAC. En plus des 48,7 milliards du fonds rural qui serait ouvert aux agriculteurs initialement exclus. » Ces deniers supplémentaires devront être négociés pays par pays. À cela, s'ajoutent les 6,3 milliards d'euros du fonds de crise. « Au total, cela pourrait représenter jusqu'à 400 milliards d'euros courants, calcule FarmEurope. Soit 13 milliards de plus que le montant actuel de la PAC. » Ces montants pourraient être équivalents à l'inflation de 0,7 % chaque année. Mais ce n'est qu'une option. Comme le précisent les chambres d'agriculture, ce ne sont que des modifications d'écritures comptables. En France, le budget, s'il reste ainsi, reculerait tout de même de 14 % selon FarmEurope. D'où l'intérêt de le maintenir, mais aussi de débiter les négociations très tôt... LD

## BILLET

### « RECONSTRUIRE CE RESPECT »

Loïc N'Guyen, adhère à la cuma d'Aussos (Gers) : « Avant, je travaillais dans le suivi de chantier. Puis je me suis installé. La cuma a accompagné, d'une certaine manière, mon inexpérience. Je ne me serais pas facilement installé sans elle. Sans les personnes qui m'ont aidé, j'aurais cassé les matériels, j'aurais arrêté ce travail. Aujourd'hui, la problématique, c'est de remplacer les personnes qui m'ont accueilli. On ne peut pas reprendre tous ces liens. La question, c'est comment reconstruire ce respect qu'ils ont gagné, la compréhension des non-dits aussi. Et est-ce qu'on a envie que ça fonctionne de la même manière ? » ECP



Loïc N'Guyen.

## 2025 DANS LE TOP 5 DES ANNÉES LES PLUS CHAUDES

Le bilan climatique pour l'année 2025 publié par Météo France montre une année qui se classe à la 4<sup>e</sup> place des années les plus chaudes enregistrées en France depuis le début des mesures en 1900. Au cours de l'année passée, un jour sur deux a enregistré une température au-dessus de la normale de saison. La sécheresse des sols a concerné au moins 30 % du pays entre les mois de mai et d'août. Cet épisode de sécheresse estivale devient classique avec les modifications du climat. Quant aux précipitations, elles sont déficitaires d'environ 7 % avec de forts contrastes saisonniers. Les dernières années sont représentatives des fortes variations de cumul de précipitations d'une année sur l'autre avec, par exemple, une année 2024 qui était en revanche très excédentaire. PJD



## VITI : CHOCS EN SÉRIE DANS LES P.-O.

Deux grosses caves coopératives des Pyrénées-Orientales, Arnaud de Villeneuve, à Rivesaltes, et le Groupement interproducteurs Collioure Banyuls, ont demandé leur placement en redressement judiciaire début janvier. En cause : baisses des rendements et déconsommation. ECP

## LE KIOSQUE EXPLIQUER L'AGRICULTURE

« C'est assez bluffant. Ludivine Fauchoit, éleveuse laitière dans le Nord nous explique qu'elle est à la fois éleveuse, mécanicienne, comptable, inséminatrice... c'est remarquable », présente l'un des chroniqueurs de l'émission télé Very important paysans.

Diffusée dimanche 11 janvier 2026 sur la chaîne de télé LCP, canal 8 de la TNT, cette émission est maintenant un rendez-vous bimensuel. Un dimanche sur deux à 17 h 50, les agriculteurs et agricultrices sont à la une. Tous les 15 jours, elle met en avant les agriculteurs, leurs produits et ceux qui les transforment. « L'émission veut réduire le fossé qui sépare encore producteurs et consommateurs, en offrant un espace de

dialogue et de réconciliation », souligne l'équipe.

Dans chacune des émissions, on retrouve quatre chroniqueurs dont l'agriculteur et influenceur Jean Baptiste Vervy (qui a fait la une d'Entraid Magazine de juillet 2023). Dans la première émission, on retrouve même un administrateur du conseil d'administration d'Entraid Médias : François Xavier Sainte Beuve. PC



## COMPROMIS POUR L'ÉLEVAGE

« La poursuite des tendances actuelles des filières de la viande en France constitue une impasse », analyse l'Institut du développement durable et des relations internationales dans sa dernière étude. L'équipe a testé trois scénarios au prisme des enjeux économiques, sociaux et environnementaux. Verdict ? Aucun ne répond totalement. Il va donc falloir construire des compromis. ECP

# SEMER DES



# U N S



"Un syndicat de copropriété", c'est ainsi qu'ils considèrent leur cuma, composée seulement de neuf adhérents et créée surtout pour partager du matériel mais où tous s'expriment librement (p.14, photo ci-contre du groupe de la cuma du Verbach, en Moselle). Puisqu'on parle de partage, l'Ukraine doit-elle intégrer l'UE ? C'est la question qui donne du grain à moudre (p.14). En matière de grain, justement, rencontre avec Nicolas Thibaud qui a des connaissances... à partager (p.10).

# L'UKRAINE À DOUBLE TRANCHANT

Intégrer l'Ukraine dans l'Union européenne revient à mettre en opposition agriculture française et ukrainienne. Mais qu'est-ce qui les différencie vraiment ?

Elise Poudevigne et Lucie Debruyne

D'anciens kolkhozes de l'ex-URSS aux agroholdings ukrainiennes capitalistes, l'Ukraine a fait le grand écart en matière de production agricole, expliquent Yves Le Morvan et Bernard Valluis, de chez Agridéas, dans une note consacrée au projet d'élargissement de l'Union européenne. Si ces structures représentent 80 % des exploitations ukrainiennes, les 20 % restants sont représentés par de très petites fermes à destination vivrière, expliquent-ils.

## FOURNISSEUR DE L'EUROPE

Toutefois, sur le plan agricole, l'Ukraine est devenue ces dernières années un fournisseur majeur des pays de l'Union européenne. Et sa force de frappe à l'export est considérée comme un avantage. En revanche, les flots de productions agricoles issus de ce pays ont aussi la capacité de déstabiliser fortement l'agriculture de zones 'intermédiaires' de l'Union européenne, moins compétitives. La genèse des agroholdings ukrainiennes est directement liée au démantèlement des anciens kolkhozes, après la chute du régime soviétique, expliquent les auteurs. De nombreux titulaires de certificats fonciers ont loué leurs terres à des entreprises familiales ou à des sociétés financières. Certaines filiales exploitent jusqu'à des centaines de milliers d'hectares. Elles ont été

aidées en cela par l'encadrement des loyers et le bas coût du travail. Cerise sur le gâteau, notent encore Yves Le Morvan et Bernard Valluis, « *les agroholdings, qui fonctionnent avec de hauts niveaux d'endettement, doivent compter avec leurs créanciers, dont les institutions et banques européennes. L'Europe finance les agroholdings* », concluent-ils.

## UNE AGRICULTURE PEU SOUTENUE

L'agriculture ukrainienne profite de très peu de soutien. « *Elle est très orientée vers les marchés, sans réelles aides du gouvernement*, explique Olga Trofimtseva, ancienne ministre de l'Agriculture ukrainienne.

« *Les exploitations doivent produire et vendre pour être rentables et ainsi faire des bénéfices.* » Mais cela implique de grosses lacunes dans le développement rural et la cohésion des territoires. Comme en Europe, les agriculteurs doivent aussi faire face au changement climatique et au

renouvellement des générations. Les agriculteurs ukrainiens restent clairvoyants. « *Ils savent qu'avec l'adhésion à l'Union européenne, il y aura plus de normes à respecter, qu'il y aura davantage d'exigences et de contrôles, fait remarquer l'ancienne ministre. Ce sont des sujets difficiles à appréhender pour les Ukrainiens.* »



АРХОЛДИНГ



АГРОХОЛДИНГ



## POURQUOI ON EN PARLE

Depuis le début de la guerre en Ukraine, les discussions autour de l'adhésion du pays à l'Union européenne s'activent. Mais pourquoi intégrer l'Ukraine, un pays dont l'agriculture est très différente de celle française ?

## UNE RÉPONSE À LA SOUVERAINÉTÉ ALIMENTAIRE ?

Pour les Ukrainiens, leur adhésion à l'Union européenne peut devenir la clé à la problématique de souveraineté alimentaire à laquelle se confrontent les 27. « *L'Ukraine peut être une solution si tout est bien organisé*, annonce Olga Trofimtseva, ancienne ministre de l'Agriculture en Ukraine. « *Nous produisons beaucoup de soja, cela éviterait à l'Union européenne d'en importer d'Amérique du Sud. Les céréales produites peuvent être des sources de bioéthanol ou encore de biogaz. Enfin, l'Ukraine exporterait ses productions vers des pays tiers, bien plus économiquement favorables, que vers l'Europe* », illustre-t-elle.

## CHIFFRE CLÉ

750 M\$

C'est la valeur des marchandises échangées entre la France et l'Ukraine chaque année. L'Ukraine exporte du maïs, de l'huile de tournesol et de colza ainsi que du miel. Tandis que la France y envoie des machines agricoles, des semences, intrants et produits alimentaires.

# NICOLAS THIBAUD, VEILLE AUX GRAINS

Il est plus connu par les agriculteurs pour ses formations sur la récolte et plus particulièrement comme l'homme qui murmure à l'oreille des moissonneuses-batteuses. Mais Nicolas Thibaud se définit lui-même comme un travailleur indépendant qui fait de l'agro-ingénierie dans le domaine agricole depuis plus de 40 ans. Son domaine, sa passion : tout ce qui touche à la qualité du grain.

Pierre-Joseph

Nicolas Thibaud se décrit d'abord comme un passionné du vivant et dans le vivant un passionné du grain. « *J'ai grandi dans une ferme de polyculture élevage en Vendée, toute petite mais très diversifiée. J'ai suivi des études de botanique. Puis, dans le cadre de mes activités salariées, pris la voie de la formation continue pour devenir ingénieur agricole.* » Un parcours tout tracé pour prendre la suite dans la ferme vendéenne en tant qu'agriculteur. « *À l'époque, la situation était relativement simple et à la fois compliquée, explique-t-il. J'avais huit frères et sœurs. L'exploitation familiale était toute petite. Elle se prêtait bien à l'élevage et, à ce moment-là, les conditions d'installation, d'obtention de prêts, d'intégration à la coopérative obligeaient à se diriger vers l'élevage intensif. Ce n'était vraiment pas mon truc et j'étais plus passionné par les plantes que par l'élevage.* »

La passion des graines est arrivée très tôt. « *C'est une curiosité que j'ai depuis tout petit* », avoue-t-il. En ce temps-là, le futur ingénieur rencontre les plantes sur

les chemins ou dans les fossés. La curiosité concernant la dissémination des graines et la grande variété des espèces botaniques le pousse à entreprendre une collection singulière de graines d'adventices. « *Une collection que j'ai commencée adolescent, précise-t-il. Aujourd'hui, j'ai environ 2 500 graines d'espèces différentes. Je me sers d'ailleurs encore de cette collection dans le cadre de mes formations sur le triage.* »

## LA GRAINE COMME FIL DE VIE

D'abord un technicien, un pèlerin et un passionné. Voilà comment se définit Nicolas Thibaud, qui précise : « *Pèlerin parce que dans mon métier, ou plutôt mes métiers, je suis amené à essayer de transmettre un message.* » Le message le plus connu par les agriculteurs concernant Nicolas Thibaud est : optimiser la qualité de sa récolte par un bon réglage de la moissonneuse-batteuse. Dans ce domaine comme formateur, il a acquis une notoriété qui peut être qualifiée de mondiale pour les réglages de ces machines pour la récolte de

150 espèces différentes. Ce qu'il ne supporte pas, c'est qu'avec un prix des moissonneuses qui frise parfois le million d'euros, le chauffeur n'ait pas les clés pour faire du bon boulot. Sa bête noire du moment : les pré-réglages, autoréglages ou encore aides à la conduite installés dans les machines suivant les cultures à récolter. Selon lui, « *la mise en place de ces automatismes empêche le chauffeur d'avancer dans sa réflexion et son analyse. Tous ces autoréglages ne servent pas à grand-chose si on n'a pas été particulièrement exigeant en amont sur la préparation de la moissonneuse-batteuse. C'est là que j'interviens. Ces autoréglages qui étaient présentés comme LA solution, m'ont rendu inquiet quant à la pérennité de mon travail. Mais aujourd'hui plus du tout, et je m'aperçois que c'est même le contraire. Plus la machine possède des aides à la conduite et aux réglages, plus elle est d'un niveau technique élevé et plus le chauffeur doit être compétent, j'en suis convaincu.* »

## FAIRE PASSER L'AGRONOME DEVANT LE COMPTABLE

Un autre métier de Nicolas Thibaud est le conseil autour de l'investissement. Dans ce cas, son travail consiste à aider l'agriculteur à établir un cahier des charges. « *Ce qui est intéressant, c'est que cela oblige*

## POURQUOI CETTE HISTOIRE ?

Nicolas Thibaud a acquis une expérience unique autour du semis, de la récolte, du triage, du stockage ou encore de la transformation des grains. Cette expérience il la transmet via des prestations destinées à des agriculteurs, des groupes d'agriculteurs, des acteurs de la filière du grain ou des constructeurs. Il souligne l'importance de l'expertise humaine face à la complexité croissante des matériels agricoles.

©Entraid



## « POUR LES INVESTISSEMENTS, C'EST LE COMPTABLE QUI DÉCIDE, ALORS QUE ÇA DEVRAIT ÊTRE L'AGRONOME OU LE TECHNICIEN »

*mon client agriculteur à réfléchir sur ses besoins. Il doit aussi élargir sa réflexion en prenant également en compte l'organisation, le coût et l'intérêt technique de telle ou telle innovation. On va trop vite à ce niveau-là. Cela fait très longtemps que je me rends compte que pour les investissements, c'est le comptable qui décide. Alors que ça devrait être l'agronome ou le technicien. Cela jette un écran de fumée sur la réflexion technique longue dont on a besoin pour un investissement. Mon rôle est donc de remplacer cette décision technique de l'agriculteur par une prestation. Par exemple, pour renouveler une moissonneuse-batteuse, j'estime qu'il faut en général réfléchir deux ans. Or, un bon vendeur peut vous convaincre en une soirée de signer un bon de commande. Tout ça parce qu'en amont le comptable a donné son autorisation pour valider l'achat. Et cette autorisation écarte l'aspect technique. C'est pour moi un énorme problème. »*

### **NE PAS CHERCHER À DÉPASSER LA NATURE**

Les études techniques pour des constructeurs restent toutefois la principale activité de Nicolas Thibaud. Par exemple pour des semoirs, en déterminant si la construction de l'outil ne va pas à l'encontre du respect de la qualité des semences. « Parfois, on oublie que le but du semoir est de conduire une semence intacte vers le sol pour qu'elle puisse germer. On maîtrise les paramètres de bien placer la graine, à la bonne profondeur mais on néglige son intégrité. Des têtes de répartition trop agressives, des tubes de descente trop violents et on casse la germination en ne prenant pas en compte les limites de la nature. Quand on a des pertes de 4 à 5 % en germination en maïs, c'est problématique quand on connaît le prix de la dose. »

*Nicolas Thibaud passionné de botanique, est un travailleur indépendant, formateur et expert dans les différents métiers du grain, du semis à la transformation.*

→



©Entraid

## DE RICHES RENCONTRES À TRAVERS LE MONDE

Cependant, ce que retient avant tout Nicolas Thibaud, ce sont les rencontres et les échanges lors des formations dispensées. « Par exemple, j'ai travaillé tout le mois d'avril et mai au Mexique avec des producteurs d'orge de brasserie. J'ai rencontré des gens absolument géniaux tant sur le plan professionnel que personnel. Nous avons réalisé des choses très intéressantes. Il y a des gens qui, dans des endroits très reculés, m'ont surpris par leur ouverture d'esprit. Et moi qui suis quelqu'un d'ouvert d'esprit, la passion fait que je me livre totalement. Les rencontres avec des personnes ouvertes d'esprit sont de vrais bons souvenirs. »

## L'AVENIR DE L'AGRICULTURE : CAPTER LA VALEUR AJOUTÉE

Des exploitations plutôt très diversifiées, voilà comment Nicolas Thibaud imagine l'agriculture de demain dans notre pays. « Car les structures n'ont plus la possibilité, en cas de problème, de faire le dos rond comme c'était le cas du temps de nos parents ou grands-parents. Aujourd'hui, faire le dos rond, c'est le faire sur un des dix ateliers de l'exploitation. » La France est un pays avec des productions haut de gamme. « Le problème est qu'il faut arriver à bien les vendre. Il faut pour cela dépasser la production et aller vers la transformation et la commercialisation, diagnostique-t-il. Aller vers des systèmes collectifs de transformation et de vente comme ce qu'il se fait déjà dans le bio. C'est très complexe comme démarche. Et c'est peut-être les cuma qui vont faciliter cette transition. Elles permettent en effet de donner de



©Entraid

Nicolas Thibaud privilégie le bon réglage de la moissonneuse-batteuse afin d'optimiser la qualité de la récolte.

**« PARFOIS, ON OUBLIE QUE  
LE BUT DU SEMOIR EST DE  
CONDUIRE UNE SEMENCE  
INTACTE VERS LE SOL POUR  
QU'ELLE PUISSE GERMER »**

la puissance à un projet, de créer de l'émulation. Dans les formations, mon souci est d'avoir souvent à faire à des personnes qui ont du mal à réfléchir au côté technique. Avec la cuma, la réflexion est collective et apporte souvent de la profondeur dans la pensée technique. »

Nicolas Thibaud est connu comme l'homme qui murmure à l'oreille des moissonneuses-batteuses.

## UN SAVOIR DIFFICILEMENT TRANSMISSIBLE

Une expérience de plus de 40 ans dans les métiers du grain. Du semis à la récolte en passant par les étapes de triage et de stockage avant la transformation. Mais qui va hériter de ce savoir ? Un apprenti ? Un disciple ? « Non, un apprenti je n'en ai pas et c'est compliqué car le métier n'est pas évident. Il faut à la fois marier la poussière, le trop froid ou trop chaud, les 75 000 km par an, l'expérience et le grain. Et aussi travailler avec des gens qui n'ont pas forcément l'état d'esprit pour prendre le temps de faire les choses. Il faudrait un apôtre car mon métier est une religion dont la récolte est le point d'orgue. » On n'explique pas une passion, elle se vit.



Knowledge grows

# Fertilisation azotée, visez l'efficacité de chaque unité pour récolter du blé de qualité et en quantité



Forme d'azote la plus performante du point de vue agronomique, économique et environnemental



Biostimulant améliorant l'efficacité d'utilisation de l'azote



atfarm



Pilotage N-Tester® et modulation Atfarm pour une juste dose au bon endroit

# « LE BUREAU, C'EST TOUT LE MONDE »

En Moselle, la cuma du Verbach est restée à taille humaine, avec neuf exploitations adhérentes. Une dimension qui permet à tout le monde de s'exprimer et qui offre une transparence totale sur le fonctionnement du groupe. Rencontre.

Matthieu Freulon

## L'HISTOIRE

Tout commence en 2010, lorsque 6 exploitations se regroupent pour lancer ensemble une activité fenaison avec l'achat d'une faucheuse subventionnée. Rapidement, une section travail du sol est créée avec un déchaumeur Horsch.

Tout s'accélère en 2014 avec l'arrivée du premier tracteur de la cuma (en location) et de trois adhérents supplémentaires. Le nombre d'heures du contrat de location devenant limitant pour l'utilisation, le groupe décide d'investir dans un tracteur en 2016 avec un groupe de fauche. Un parc complété trois ans plus tard avec un second groupe de fauche avec conditionneur.

Aujourd'hui, le parc regroupe 25 matériels allant du travail du sol à la traction, en passant par le semis, la fenaison et le transport. La cuma n'a ni bâtiment, ni salarié, et se considère comme « un syndicat de copropriété ». La priorité est donnée au partage de matériels avec l'objectif de réduire au maximum les charges de mécanisation des adhérents. De même, le groupe optimise les coûts de fonctionne-

ment de la cuma. « La cuma n'est pas une banque, moins il y a d'argent qui dort sur le compte, mieux c'est »,

confie le trésorier. Par exemple, les adhérents ne reçoivent pas une facture annuelle, mais des demandes d'acompte tous les mois ou deux mois selon les besoins de financement de la cuma. Enfin, cette dimension familiale facilite la communication entre les adhérents mais aussi la transparence de fonctionnement. « Le bureau, c'est tout le monde, insiste le président. Tout le monde peut s'exprimer. » Une entente efficace que le groupe entend préserver. 



## LE FONCTIONNEMENT

### TYPES D'EXPLOITATIONS

Même si la taille des exploitations est très variable, 100 % des adhérents sont éleveurs, en lait ou viande, en bio ou non, dans un rayon de 10 km.

### RÉSERVATION DES MATÉRIELS

La réservation des matériels se fait via SMS et WhatsApp. Une solution appréciée car le responsable peut contacter facilement les utilisateurs.

### FACTURATION

Double facturation des matériels : engagement, puis entretien selon l'utilisation réelle. L'objectif : « facturer au plus juste ».

### BÂTIMENT

Pas en projet, les adhérents se répartissent les matériels de la cuma sur leurs exploitations. Pas de problématique de manque de place.

### NOMBRE DE RÉUNIONS PAR AN

En moyenne, cinq réunions par an en comptant l'AG. Un chiffre qui peut augmenter au besoin selon les projets d'investissement.

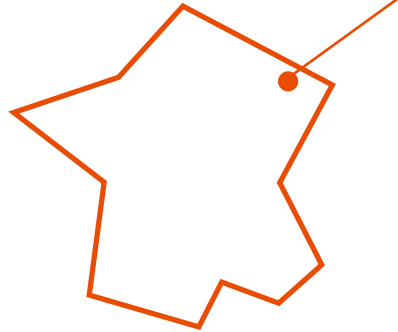
### TAUX PARTICIPATION À L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

100 %, suivie d'un moment de convivialité au restaurant.

## POURQUOI ENTRAID A CHOISI CETTE CUMA

Travailler en collectif, c'est également être efficace. Une qualité que symbolise parfaitement ce groupe qui a su conserver une dimension humaine face aux défis agricoles actuels. Les coûts de mécanisation des adhérents sont optimisés, avec une transparence totale de fonctionnement et la convivialité est au rendez-vous. Finalement, que demander de plus ?

MOZELLE  
Domnom-lès-Dieuze



Le groupe de la cuma du Verbach (57) se considère comme « un syndicat de copropriété », dans lequel chacun reste indépendant dans son travail. La dimension familiale de la cuma est appréciée pour sa simplicité et son efficacité.



©Entraid

### « LE PIRE ET LE MEILLEUR POUR GUILLAUME BERNARD

#### LE MEILLEUR SOUVENIR

L'arrivée du tracteur en location, si personne n'en voulait au début, c'est aujourd'hui un outil qui fédère.

#### LE PIRE SOUVENIR

Le choix de la marque lors du renouvellement du tracteur, une source de frictions.

#### LE TRUC QUI REND FOU

Les non-dits ! Pour qu'un groupe fonctionne, il faut se dire les choses, même en cas de désaccord. Un non-dit peut générer des tensions bien plus fortes qu'un désaccord exprimé.

#### POURQUOI ÇA MARCHE ?

Vu le prix des matériels, le partage et la réduction des coûts ont de l'avenir. La même benne a pris 10 000 € en 5 ans et il n'y a pas spécialement de technologies. »

### LA CUMA DU VERBACH

9

adhérents

120 000 €

de chiffre d'affaires

25

matériels

### PRINCIPALES ACTIVITÉS (CA)

2 TRACTEURS

39 000 €/an

2 SEMOIRS EN LIGNE

16 000 €/an

2 GROUPES DE FAUCHE

16 000 €/an

## L'AVIS DE LA COACH

Proche de plusieurs cuma conséquentes, dont certaines avec bâtiments et salariés, la cuma du Verbach a choisi un autre modèle : souplesse, proximité et esprit familial. Pas de lourdes structures, mais un parc de 25 matériels adaptés aux besoins. La transparence est totale : factures rigoureusement gérées, acomptes réguliers et décisions collectives. Résultat : coûts maîtrisés, organisation efficace et groupe soudé.

©Frcuma Grand Est



Laurine Humbert, animatrice  
Meurthe-et Moselle  
de la rcuma Grand Est.

### MESSAGERIE INSTANTANÉE

Principalement les SMS et les groupes WhatsApp pour communiquer. Preuve de la bonne communication entre les adhérents : la réalisation des semis sans anicroche dans les conditions difficiles de 2024.

### EMPLOI

Pas à l'ordre du jour, la priorité reste le partage du matériel et chaque adhérent souhaite réaliser lui-même ses chantiers.

# L'ASSURANCE ÉCRASE LES CHAMPIGNONS

Durant quatre ans, l'Institut français de la vigne et du vin (IFV), l'Inrae, l'université de Bordeaux, des coops vigneronnes et Groupama ont testé l'efficacité d'un nouveau genre d'assurance permettant de réduire l'usage de fongicides. Bilan : 30 à 50 % de réduction phyto et une indemnisation unique.

Vincent Gobert

L'innovation, ça se passe aussi dans le secteur de l'assurance. Pour preuve, alors même que l'assurance climatique est quelque peu chahutée, un travail collectif inédit a permis de mettre en place et de tester une forme nouvelle d'assurance dite verte. À la clé, une forte baisse dans l'application de fongicides de 30 à 50 %. Et un seul dossier d'indemnisation en quatre ans.

Explication. À partir de 2019 et pour quatre ans, l'IFV (Institut français de la vigne et du vin) avec l'Inrae, les coopératives de Tutiac et Buzet et Groupama ont testé d'assurer environ 75 ha de surfaces viticoles contre le risque de baisse du potentiel de production causé par les trois principales maladies cryptogamiques : mildiou, oïdium et blackrot. Les conditions pour rester dans le champ d'application de l'assurance sont tout d'abord d'utiliser et de suivre durant toute la campagne les recommandations issues des OAD (outils d'aide à la décision) de l'IFV et des BSV (bulletins de santé du végétal) de chaque bassin viticole. En outre, les surfaces concernées devaient voir le premier traitement fongicide de saison décalé. Ensuite, chaque IFT (indicateur de fréquence de traitement) du passage en fongicides ne devait jamais dépasser 1. Enfin, le protocole de traitement assurable demandait de toujours favoriser un traitement basé sur des solutions de biocontrôle. Défi est lancé aux coopératives.

## ÉVALUER L'OAD DIRECTEMENT CHEZ LE VITICULTEUR

À la manœuvre, les techniciens et ingénieurs des coopératives ont bien respecté ce cadre strict. Et trois campagnes viticoles se sont bien déroulées, sans besoin de déclencher l'assurance verte. Mais la quatrième année, Buzet subit un échec. Cela alors que la pression fongique n'est pas extraordinaire alentour. La faute à un trou dans les remontées de données utiles aux OAD. Des enregistrements de précipitations sont passés à l'as. Cela malgré le scepticisme de la



Durant quatre ans, des dizaines d'hectares de vigne n'ont été traités qu'avec l'information des OAD de l'IFV.

coop. Bel et bien, la vigne est attaquée. Un mal pour un bien.

Cela a permis de tester et de déclencher le processus d'indemnisation en assurance verte sur environ 20 ha. « Ce qui prouve alors le bien-fondé de l'assurance », souligne Yann Raineau, chercheur à l'Inrae. Encore expérimental, les partenaires du dispositif ne communiquent pas l'ordre de grandeur des primes d'assurance et des indemnisations. « Nous étions sur un modèle de cofinancement, poursuit le chercheur. L'objectif était que l'assurance ne coûte presque rien et que l'indemnité soit versée à 100 % de l'assureur. Nous sommes d'ailleurs partis sur un taux d'indemnisation fort, pour ne pas poser de diffi-

culté financière à la coopérative. On ne peut pas donner d'estimation de prime. Car à ce stade on ne peut pas se permettre de donner un niveau d'ancrage. Et il faudrait continuer cette expérience sur 20 ans pour avoir une bonne idée du niveau de risque. »

L'essentiel est ailleurs : emmener des viticulteurs – ici des coopératives – en confiance dans l'application stricte de préconisations issues d'OAD sur un temps long et de larges surfaces, en les sécurisant. Pour cela, l'assurance a permis de rassurer, de diminuer l'usage des fongicides et même de palier financièrement une perte. Un projet original, collectif, menant à ce triple résultat qui n'avait encore jamais été atteint. **©**

## 48 À 60 % DES VITICULTEURS FAVORABLES

Sur la base de cette expérimentation, des travaux complémentaires ont été menés par les partenaires à l'échelle nationale pour mesurer l'intérêt des viticulteurs français pour ce type d'assurance. Entre 48 et 60 % des 412 viticulteurs interrogés se disent prêts à souscrire à une assurance verte. Une préférence est constatée pour des indemnisations sur la base de l'évaluation des pertes réelles par un expert, plutôt qu'une assurance indiciaire fondée sur l'indice de pression fongique local mesuré sur des vignes témoins.

# « LA COMMUNICATION, CLÉ DE L'IMPLICATION »

CÉLIA COQUET

Alors que les responsables s'inquiètent de la moindre implication des adhérents, Célia Coquet, doctorante en sociologie auprès des cuma de l'Ouest, nous éclaire sur les profils d'engagement et les motivations.

Propos recueillis par Aline Dion-Paillard

## "LES JEUNES NE S'ENGAGENT PLUS", "L'INDIVIDUALISME EST PRÉGNANT"... CES EXPRESSIONS SE VÉRIFIENT-ELLES DANS LES CUMA ?

Dans mes travaux, 68 % des répondants de moins de 40 ans affirment avoir un engagement en dehors de l'exploitation. Ce qui évolue, c'est la forme des engagements, qui se jouent désormais dans la vie professionnelle, mais aussi dans la vie privée. Dans les cuma, les profils varient selon la taille de l'exploitation, le pourcentage d'intégration de la cuma dans l'exploitation ou encore le type de productions. Je distingue quatre profils principaux : les adhérents "engagés", les "engagés intermédiaires", les "utilisateurs opportunistes" et les "désengagés".

## QUI SONT CEUX QUI ADHÉRENT SANS S'IMPLIQUER ?

Parmi les moins engagés, deux catégories distinctes émergent. D'une part, des agriculteurs au profil classique, c'est-à-dire des repreneurs d'exploitation familiale, en polyculture élevage, sur des surfaces moyennes, qui externalisent massivement des travaux à des prestataires. Ils utilisent surtout la cuma comme un outil technique, sans s'impliquer dans sa gouvernance. D'autre part, des profils plus atypiques : une majorité d'agriculteurs instal-



« CE DONT PARLENT LE PLUS LES ADHÉRENTS PEU OU PAS IMPLIQUÉS, C'EST DU MANQUE DE TRANSPARENCE DANS LES DÉCISIONS »


Célia Coquet, doctorante en sociologie

lés hors cadre familial, et récemment sur de petites surfaces, avec des productions spécifiques ou bien des systèmes peu mécanisés. Leur adhésion est récente. Leur moindre engagement semble refléter un usage ponctuel ou expérimental de la coopération.

## COMMENT RÉUSSIR À MOTIVER CES PROFILS À PARTICIPER ?

L'ambiance et les services sont globalement perçus positivement par les adhérents peu ou pas impliqués. En revanche, si l'ambiance vient à se détériorer, elle est alors un réel motif d'éloignement progressif. Ce dont parlent le plus ces profils, c'est du « manque de transparence » dans les décisions. La défiance envers les responsables les éloigne alors peu à peu de la cuma et de ses services. Ce qui peut laisser penser que la communication interne du groupe n'est pas toujours satisfaisante.

## LA CONVIVIALITÉ EST-ELLE UN ATOUT À RENFORCER ?

Il est clair que le lien social est précieux et cela est notable chez les plus engagés. À leur adhésion, ils voient en la cuma un espace de mutualisation avec une dimension matérielle et économique, bien sûr. Mais ils en attendent aussi une dimension sociale tandis que les moins engagés adhèrent dans une logique principalement utilitariste. Toutefois, il serait réducteur d'affirmer que le lien social est uniquement l'apanage des plus engagés. En effet, la perception de tension ou de conflits entre les adhérents est un motif d'éloignement cité par ceux qui s'impliquent peu ou pas. La cuma est un cercle social qui fonctionne avec des codes bien spécifiques que tous les adhérents ne maîtrisent pas. Ainsi, en plus d'expliquer clairement son fonctionnement, il semble d'autant plus important que le groupe veille à l'accueil de ses nouveaux membres et à une communication approfondie. 

## 4 PROFILS TYPES

- **Engagés** : majoritairement des administrateurs actifs dans les décisions, impliqués économiquement et socialement et qui incarnent le noyau moteur.
- **Engagés intermédiaires** : ont une implication limitée, mais déclarent participer de manière ponctuelle. Ils témoignent d'un intérêt orienté vers le machinisme plutôt que la vie collective.
- **Utilisateurs opportunistes** : se caractérisent par une faible implication. Ils adoptent une posture passive, mobilisant la cuma ponctuellement et préférant un rôle d'utilisateur.
- **Désengagés** : se distinguent par un retrait total. Ni participation, ni engagement dans les décisions, même sur la stratégie matériels. La cuma ne représente qu'une appartenance formelle, avec un usage ponctuel de matériels spécifiques.

# GESTION & MANAGEMENT EN BREF

Elise Comerford-Poudevigne

## LE DROIT

### UN À DEUX MOIS DE CONGÉ DE NAISSANCE SUPPLÉMENTAIRE

Ce nouveau congé sera accessible à l'ensemble des assurés actifs : salariés, indépendants, non-salariés agricoles. Chaque parent pourra bénéficier, en cas de naissance ou d'adoption, d'un congé supplémentaire indemnisé de 1 à 2 mois, après avoir bénéficié de son congé maternité ou paternité au préalable. Ce nouveau congé entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 2026. Mais tout parent d'enfant né à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2026 pourra y recourir dès le 1<sup>er</sup> juillet sous réserve de respecter les conditions d'ouverture de droit. En outre, ce congé sera fractionnable en deux périodes d'un mois. L'administration précise que « pour les salariés, l'indemnisation sera dégressive, soit un premier mois indemnisé à 70 % du salaire net antérieur et un deuxième mois à 60 %, dans la limite du plafond de la Sécurité sociale. »

### RÉDUCTION DU PÉRIMÈTRE DE LA PRIME D'APPRENTISSAGE

Toujours dans l'attente du budget 2026 du gouvernement, des réductions du périmètre de la prime d'apprentissage ont malgré tout été décidées. Elle bénéficie désormais seulement aux entreprises de moins de 250 salariés, uniquement pour les apprentis de niveau bac ou infra-bac. Atteignant 5 000 €, elle ne sera versée que pour la première année. Sauf changement.

### ATTENTION AUX BAUX EMPHYTÉOTIQUES

De nombreuses cuma utilisent le bail emphytéotique pour avoir un terrain ou un bâtiment avec lesquels s'établir, construire des hangars, des ateliers, ou des bâtiments techniques collectifs. Une décision récente de la Cour de Cassation rappelle l'essentiel : une cuma qui construit sur un terrain avec un bail emphytéotique n'est pas propriétaire définitive des bâtiments ; elle en bénéficie seulement pendant la durée du bail. À son terme, les constructions reviennent au propriétaire du terrain, sauf si le bail a expressément prévu une autre solution. Cette décision invite les cuma à être particulièrement vigilantes au moment de signer un tel bail, lors de la construction de bâtiments ou en cas de projet de cession ou de dissolution.

Source : Service juridique de la fncuma

## LE DEVOIR

### HAUSSE DU SALAIRE MINIMUM

L'ensemble des organisations syndicales, mis à part la CGT, ont accepté une hausse des salaires minimums pour les métiers englobés par la Convention collective nationale pour la production agricole et les cuma. Cela correspond, selon le service juridique de la fncuma, « à une augmentation moyenne de 1,18 %, avec un arrondi favorable au salarié ». Cette hausse sera applicable selon les 12 paliers compris dans la convention collective. Cela correspond pour le palier 1 à un salaire horaire minimum de 12,02 €. Et pour le palier 12, cela rehausse le salaire horaire minimum à 24,16 €. Si les employeurs agricoles sont encouragés à l'appliquer dès maintenant, elle deviendra obligatoire à partir du premier jour du mois suivant la publication de l'arrêté d'extension au Journal officiel.

### FACTURATION ÉLECTRONIQUE : ATTENTION EN 2026 !

Il n'y aura pas de report cette fois : le coupet de la facturation électronique va tomber le 1<sup>er</sup> septembre 2026. Et peu de cuma et d'agriculteurs sont prêts, font remonter les organismes de gestion. Concrètement, chaque cuma va devoir être équipée au moins pour recevoir les factures électroniques à cette date. En théorie, l'obligation d'être équipé pour émettre des factures dématérialisées n'arrive qu'en 2027. Les outils sont en cours de 'fignolage' du côté des fournisseurs de logiciels, qui attendent des précisions techniques du côté de l'administration.

À lire aussi sur [entraid.com](http://entraid.com) : Alerte sur la facture électronique

### RUPTURES CONVENTIONNELLES : + 10 POINTS DE CONTRIBUTION PATRONALE

La contribution patronale sur les indemnités de rupture conventionnelle passe de 30 % à 40 %. Cette modalité de rupture à l'amiable serait-elle victime de son succès ?

## LES CONSEILS



### DANS L'ATTENTE DU CRÉDIT D'IMPÔT MÉCANISATION COLLECTIVE...

Après son adoption à l'unanimité à l'Assemblée Nationale, tout groupe confondu, sa reprise par le gouvernement et son adoption au Sénat, l'adoption définitive du crédit d'impôt mécanisation collective est en bonne voie à l'heure du bouclage de cette édition. Ce crédit d'impôt, accessible à tout adhérent de cuma qui paierait une factuelle annuelle supérieure à 6 666 €, permettrait d'accéder à un crédit d'impôt compris entre 500 € et 3 000 €.

### UN CDD DE « RECONVERSION »

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2026, il existe un nouveau type de CDD. Il s'agit du CDD de « reconversion ». Lorsqu'un salarié souhaite se reconvertir, il peut donc désormais suspendre son contrat initial. Et signer un CDD dit de « reconversion » avec une autre entreprise. Ce dernier, d'une durée de 6 à 12 mois, lui permet d'acquérir de nouvelles compétences dans son entreprise d'accueil. Ce, sans risquer de perdre son emploi initial. « Des actions de formation sur une durée comprise entre 150 et 450 h sont réparties sur une période ne pouvant excéder 12 mois », précise le ministère du Travail.

# POUSSER LES



# MAIS LES

À la rentrée, les visiteurs des salons d'agroéquipement avaient constaté la forte présence de machines fabriquées en Asie. Puissantes et novatrices, vont-elles inonder le marché ? Qu'en est-il de leurs réelles qualités ? Entraïd a mené l'enquête (p.22-33). Côté innovation toujours, cinq cuma de l'Yonne s'unissent pour braver le froid (p.34), ou encore des chercheurs qui voudraient révolutionner les modèles de fertilisation des sols à travers un programme audacieux (p.36). Enfin, la cuma des Monts, dans le Pas-de-Calais passe à la vitesse supérieure avec un semoir V12 (p.37).

# SUR UN PLATEAU D'ARGENT...



Un plateau coûte en 0,92 €/km. Ce prix de revient moyen comprend des marges de progression.

Valentin Nugues et Nicolas Levillain

Ah, le plateau, c'est bien plus qu'une plate-forme sur des essieux ! C'est un des matériels emblématiques des cuma. Sous son apparence technique simple, il est tout aussi utile que ses compagnons plus sophistiqués qui le côtoient sous le hangar. Et, comme eux, les plateaux ont récemment enchéri. Achetés neufs, les prix des modèles semi-portés de 6 à 10 m de long ont augmenté de 20 % en 2024 – 2025 par rapport aux années précédentes. Les plateaux avec tourelle de 6 à 10 m et ceux de 10 à 12 m ont respectivement subi des hausses de 20 et 27 %.

## PRIX DU NEUF EN HAUSSE DE 20 À 27 %

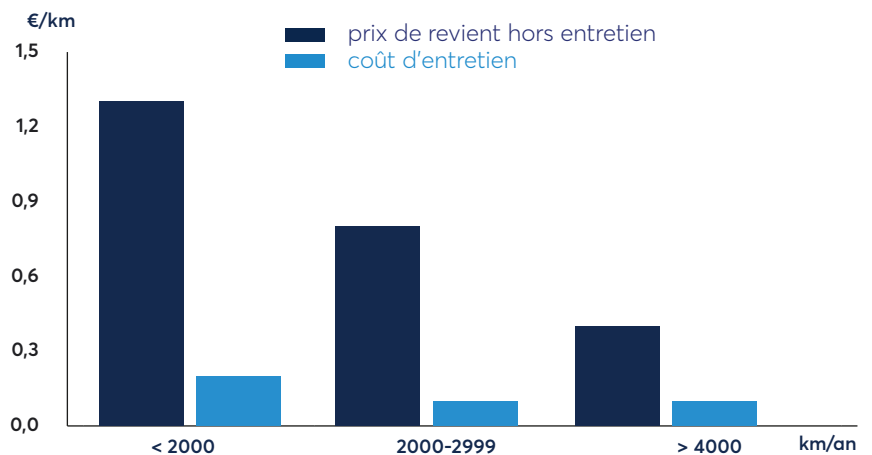
De quoi peser sur le prix de revient de ces outils remorqués. Le service AgroDev de la fncuma a étudié les données technico-économiques de 1 089 plateaux. 69 % d'entre eux sont des plateaux avec tourelle de 10 à 12 m de long, en très grande majorité avec trois essieux. Les modèles semi-portés ne représente que 12 % de l'effectif.

Le reste concerne des plateaux à tourelle inférieurs à 10 m. Le prix de revient moyen est de 0,92 €/km. La distance moyenne parcourue par un plateau est de 3 183 km/an. Or les données montrent qu'avec un tel kilométrage annuel, un plateau coûterait moins de 0,87 €/km. Cela signifie que de nombreux plateaux doivent parcourir des distances plus faibles que la moyenne (classe de moins de 2 000 km/an), alourdissant le prix de revient moyen de l'effectif.

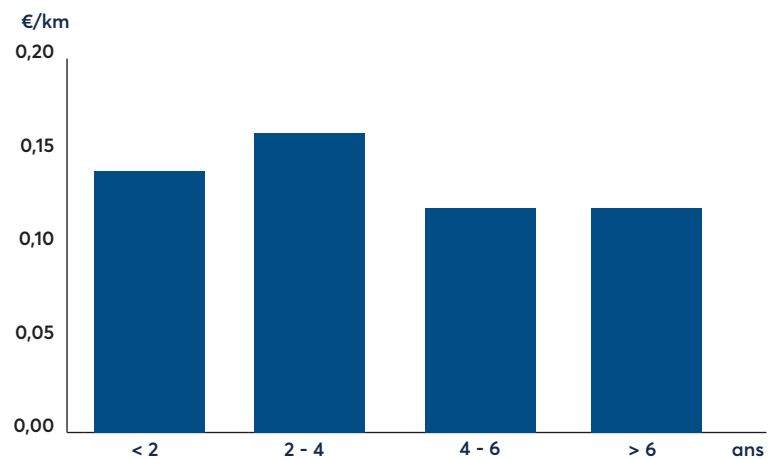
## DES PRIX DE REVIENT DU SIMPLE AU TRIPLE

Recruter de nouveaux adhérents ou trouver de nouveaux usages à ces plateaux pourrait avoir un effet significatif sur leur coût d'utilisation. Mieux, les 25 % de plateaux qui parcourent le plus de distance roulent au moins 4 010 km/an. Ces marathoniens ne coûtent qu'un

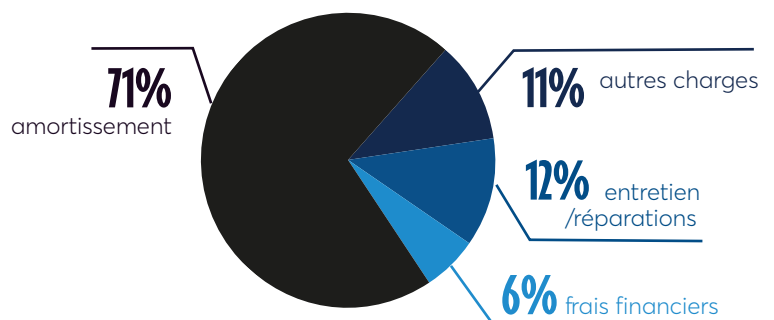
## PRIX DE REVIENT DES PLATEAUX SELON L'UTILISATION



## COÛT D'ENTRETIEN DES PLATEAUX SELON LEUR ÂGE



## RÉPARTITION DES CHARGES LIÉES AUX PLATEAUX




maximum de 0,46 €/km. En revanche, sous 2 000 km/an, le voyage coûte plus de 1,53 €/km. Considérons les trois catégories de plateaux. Chez les modèles de 6 à 10 m, les semi-portés présentent un prix de revient moyen de 0,82 €/km, les modèles à tourelle de 0,74 €/km. Les modèles à tourelle de 10 à 12 m coûtent 0,93 €/km. Toutes catégories confondues, les frais d'amortissement représentent 71 % du prix de revient des plateaux. Loin devant les frais d'entretien (12 %) et les autres charges (11 % assurances, remisage...).

### LES FRAIS D'AMORTISSEMENT CHARGENT LES PLATEAUX

Les cuma choisissent d'amortir ces outils entre 11 et 12 ans. Des chiffres raisonnables comparés à la durée de détention des plateaux, souvent supérieure à 12 ans. Les récentes réformes du freinage des engins remorqués entraîneront de probables nouvelles hausses tarifaires pour les plateaux. De quoi conforter l'hégémonie des frais d'amor-

tissement dans les charges liées aux plateaux dans les années à venir... Les frais d'entretien moyens sont stables. De 0 à 6 ans, ils se maintiennent entre 0,12 et 0,16 €/km. Les modèles à tourelle coûtent moins chers en maintenance

et réparations que les semi-portés. Les données du service AgroDev montrent que les premiers cités impliquent des frais d'entretien de 0,11 €/km. Les derniers génèrent des charges de 0,16 €/km. 

PLATEAUX	
Effectif	1 089
Longueur moyenne	10,3 m
Charge utile moyenne	10,9 t
Prix d'achat moyen	14 803 €
Prix d'achat moyen récent	19 197 €
Durée d'amortissement	10,9 ans
Age du parc	4,2 ans
Utilisation annuelle moyenne (fourchette centrale 50% de l'échantillon)	3 183 km (1 809 - 4 010)
<b>Coût unitaire du kilomètre</b>	<b>0,92 €</b>
dont entretien et réparations	0,13 €



**PONGE**  
Matériel Agricole

WWW.PONGE.FR  
58420 GUIPY - 03 86 29 66 23

FREINAGE PNEUMATIQUE

FREINAGE HYDRAULIQUE

à vous de choisir!  
Huile Air  
RCE 2015/68



MATÉRIELS

**BIENTÔT**

**E**

**FRANC**

# ÔT

# N

# E?

## 5 IDÉES REÇUES SUR LES MATÉRIELS ASIATIQUES

C'était la grande tendance des salons dédiés à l'agro-équipement l'automne dernier : une présence très visible des constructeurs asiatiques, chinois en tête. Cela signifie-t-il que les acheteurs vont voir débarquer dans leurs concessions de nouvelles marques exotiques ? Seront-elles de moins bonne qualité ? Seront-elles bas de gamme ? La rédaction d'Entraid a enquêté pour répondre à ces questions.

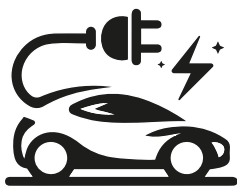
- idée reçue #1** « Les matériels asiatiques débarquent en Europe ! » ————— p.26
- idée reçue #2** « Des copies bas de gamme ? » ————— p.28
- idée reçue #3** « Acheter français, ça préserve les emplois » ————— p.30
- idée reçue #4** « Un raz-de-marée, comme pour les voitures électriques » ————— p.31
- idée reçue #5** « On se laisse envahir sans rien faire » ————— p.32

# L'ASIE AUX PORTES DE L'EUROPE

Les agroéquipementiers asiatiques ont clairement fait le show lors des salons de rentrée cet automne. Les industriels de l'Asie ont pris de sérieux virages depuis le « Made in China » des années 1980.

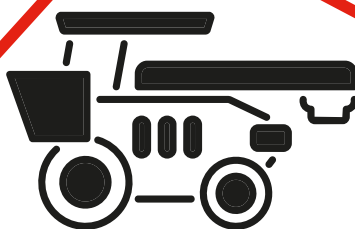
## 7,5 %

En 2025, 7,5 % des voitures électriques vendues en France sont asiatiques. Sans compter les hybrides et les thermiques. La même année, l'Empire du milieu est devenu le premier vendeur de voitures au niveau mondial, après avoir été couronné premier exportateur précédemment.



## 350 CH

Zoomlion, constructeur chinois, a montré à Agritechnica un tracteur hybride de 350 ch, le DV3504, grâce à un moteur diesel six cylindres de 9,5 litres de cylindrée.



## 95 %

La Chine est autosuffisante en machines agricoles à près de 95% et entend « abreuver » le reste du monde de ses machines.

## - 25 à 30 %

Un tracteur de forte puissance pour 25% à 30% de moins, c'est la promesse des matériels asiatiques aux portes de l'Europe... pour le moment.



## 6 H D'AUTONOMIE

Lovol, constructeur chinois, a dévoilé à Agritechnica le tout nouveau tracteur électrique E1000 offrant, selon ce constructeur, jusqu'à 6 h d'autonomie par charge.

## 1 SIÈCLE DE BÉTON EN 1 AN

Pour se « construire », et notamment les « nouvelles routes de la soie », la Chine est capable de couler en un an ce qu'ont coulé les USA au XX<sup>e</sup> siècle. Ce qui s'est passé en 2013 par exemple.





# TOUJOURS STABLES TOUJOURS MEILLEURES

Nouvelles rampes Contour Control



**AMAZONE**

IDÉE REÇUE #1

# « LES ASIATIQUES DÉBARQUENT »

C'est à la fois vrai et faux : les constructeurs asiatiques sont déjà présents en Europe, avec des fortunes diverses. Déjà très ancrés dans les petits équipements et l'électrique, ils ont surpris dans le secteur agricole en 2025 avec des matériels puissants et des motorisations novatrices. L'accord commercial UE-Inde signé ce 27 janvier pourrait aussi changer la donne.

Lucie Debruyne, Vincent Gobert, Elise Comerford-Poudevigne



En 2025, « les constructeurs asiatiques et notamment chinois ont mis le paquet en montrant leurs capacités en matière d'innovation », pointe Frédéric Le Verdier, cofondateur de Solfiz, et spécialiste de la location d'usage. « Les matériels montrés sont plus gros », plus puissants, estime Julien Herault, conseiller en agroéquipement. « On a passé un cap, abonde Gérard Danibert, consultant indépendant Vision 360°. Certains constructeurs semblent plus organisés, plus structurés ». Tel Zoomlion, qui impressionne. Car la marque montre une offre large en machines avec des tracteurs et des automoteurs de récolte. Il y a de la technologie en moteur. Zoomlion montre même une transmission hybride développée avec les Européens de ZF. « Ça semble abouti et ça répond au standard européen élevé. Ça scotche, même ! »

## L'EUROPE DEVIENT STRATÉGIQUE...

En termes de marchés, que l'on parle d'automobile comme d'agroéquipement, l'Union européenne n'a pas à rougir : même sans le durcissement des tarifs douaniers américains, « l'Europe devient stratégique », conforte Michaël Valentin, directeur associé du cabinet de conseil Opeo, spécialisé dans l'industrie. « Les États-Unis, la Chine et l'Union européenne dans son ensemble



©Opeo

« LES ÉTATS-UNIS, LA CHINE ET L'UNION EUROPÉENNE REPRÉSENTENT DES MARCHÉS DE TAILLE ÉQUIVALENTE »

Mickaël Valentin, associé fondateur du cabinet de consulting industriel Opeo.

représentent des marchés de taille quasi équivalente. » Même si le marché européen est perçu comme 'complexe', il est vu comme sain, large et structuré.

## ...ET LA FRANCE UN GROS MARCHÉ

Si l'Europe de l'Est présente de belles opportunités, celui de la France reste tantôt le premier ou le deuxième en quantité de tracteurs vendus. Il représente à la fois un bon volume potentiel doublé de belles marges possibles. « Les tracteurs y sont vendus relativement cher et sont bien aidés au financement », précise Frédéric Le Verdier, de la société Solfiz.

D'autre part, l'agroéquipement, tout comme les batteries et les voitures électriques, fait partie des 10 secteurs stratégiques identifiés par le gouvernement chinois en 2015 pour son plan 'Made in China 2025'. Objectif de ce plan, selon Camille Brugier consultante et chercheuse associée à l'Irsem (Institut de recherche stratégique de l'école militaire) : « Mettre en ordre le système manufacturier chinois pour atteindre une totale autonomie face à l'Occident... mais aussi abreuver les autres pays de produits chinois. » « Les axes de développement sont identifiés, précise Michaël Valentin. Des machines autonomes, la robotisation avec de l'IA pour l'agriculture de précision. Ces développements sont menés à très grande échelle. » Au-delà de la production de machines, l'Empire du Milieu a aussi investi de gigantesques moyens depuis



©Entraid

2013 dans les « nouvelles routes de la soie » : un réseau logistique titanesque (routier, ferroviaire et maritime), reliant la Chine et l'Europe, traversant toute l'Eurasie, impactant aussi l'Afrique et le Pacifique.

### SUCCÈS ÉLECTRIQUE DANS LE BTP ET LE PETIT ÉQUIPEMENT

L'ampleur du chantier révèle à la fois la détermination et les moyens chinois : « En 2013, au total, au démarrage de ce projet, la Chine a coulé plus de béton que les États-Unis durant tout le XX<sup>e</sup> siècle ! », relève Michaël Valentin. « Ce que les journalistes d'Entraid ont constaté dans les salons de machines agricoles à l'automne 2025 est cohérent avec ce qui se passe, pose Camille Brugier. À mon avis, dans ce domaine, la Chine va tenter le coup avec des machines agricoles de moyenne gamme, moins chères, plus efficaces et plus vertes. Ils vont sûrement dominer, ils peuvent prendre jusqu'à 80 % d'un marché s'ils le décident. Je ne pense pas qu'ils aillent sur le haut de gamme toutefois », segment sur lequel eux-mêmes n'arrivent pas enrayer les importations. « Ils veulent sûrement montrer qu'ils sont présents, leur savoir-faire, poursuit Frédéric Le Verdier. Avec cette démonstration, ils essaient également de tester le marché européen. Analyser

## AU-DELÀ DE LA CHINE, LES AUTRES ACTEURS ORIENTAUX

Gérard Danibert, consultant indépendant et Arnaud Romoli, business développeur indépendant, passé par le groupe Exel, partagent leur analyse.

**Made in... India.** Si l'accord commercial UE-Inde signé ce 27 janvier permet de baisser les taxes sur les machines européennes, dont les machines agricoles, l'inverse sera aussi possible. Il faut encore attendre les ratifications des parlements respectifs pour l'entrée en application de l'accord. Puis les baisses de taxes sur chaque marché se feront progressivement d'ici à 10 ans. À terme, les deux parties veulent pouvoir s'échanger leurs machines, sans surtaxes. Les détails de l'accord ne nous étaient pas encore parvenus au bouclage de ce numéro. « Les Indiens veulent venir, partage Gérard Danibert. Il y a déjà des expériences. Comme Tafe, qui a un importateur. Mais l'offre est étroite. Ce sont des tracteurs compacts de moins de 50 ch et agricoles jusqu'à 100 ch. Car Tafe vient de montrer un nouveau modèle de 100 ch au Stage V. On est encore loin des besoins de puissance. »

**Côté japo-no-indien, ça bouge aussi.** « Kubota détient majoritairement Farmtrack. Et la stratégie de commercialisation est à un virage en Europe. Car il y a un chevauchement dans les gammes en tracteurs compacts. Les Farmtrack seraient désormais privilégiés pour l'Europe de l'Est. » Solis semble être le dernier exemple d'entrée réussie sur le marché européen. « En 10 ans, ce leader sur son marché indien a pris 25 % de parts de marché sur les tracteurs compacts. Ils ont certes une gamme courte, mais des prix agressifs et un standard de qualité. »

**Made in... Corée.** « Kioti a de l'énergie à revendre. Ce ne sont que des modèles compacts, et le réseau est faible. Je ne vois pas de réelle volonté de prendre des parts de marché. Pourtant, la marque appartient à Daedong, un groupe riche qui peut décider de mettre les moyens. Pour l'heure, ils trouvent leur compte en Asie. »

**Made in... Turquie.** « Je ne sais pas pour les tracteurs, mais en pulvérisation, les Turcs sont très bons, partage Arnaud Romoli. Surtout pour les cultures spécialisées, en arboriculture et vigne. Ils fournissent même des industriels français de l'agroéquipement. Il faut dire que la Turquie a une culture industrielle forte. On peut retrouver ces compétences aussi pour des équipements d'élevages. Une de leur force est leur écoute. »



©Frédéric Le Verdier

### « LES CHINOIS TESTENT LE MARCHÉ »

Frédéric Le Verdier de la société Solfiz

les réactions. Toutefois, il faut garder en tête que leur culture est basée sur le temps long. » Les industriels chinois ont déjà investi certains marchés européens des petits équipements et accessoires. « On le voit en viticulture par exemple,

avec du matériel compact, mais aussi des petits tracteurs ou des robots », fait remarquer Laurent Mellah, fondateur de Services et Sens. « Sur la pulvérisation, les Chinois proposent des solutions très sophistiquées, affirme Frédéric Le Verdier. Ils peuvent rapidement proposer une montée en gamme. Là, le marché est beaucoup plus faible. Il y a aussi moins d'attache-ment à ces machines. » Idem sur les chantiers de bâtiments et travaux publics, avec des solutions électriques notamment. « Pour les équipements de faible puissance, l'électrique présente de nombreux avantages, poursuit l'expert. Comme les chargeuses. Leur temps de charge est rapide et les machines se trouvent souvent dans un environnement urbain où des bornes de recharge sont facilement accessibles et où les nuisances sonores sont atténuées. »

Toujours dans le BTP, le Chinois Sany est devenu le troisième industriel du secteur, avec des matériels fiables. « Sa percée sur ce marché a été un peu spectaculaire, commente Frédéric Le Verdier. Ils sont arrivés sans réseau après-vente, mais avec des garanties étendues →

→ et des hub de pièces de rechanges. C'est bien après qu'ils ont développé leur réseau pas à pas, en proposant davantage de services. »

### UNE CULTURE DE LA PATIENCE

Arnaud Romoli, business développeur indépendant, passé par le groupe Exel, cite, lui, un exemple venu d'un autre horizon, le Japonais Kobelco. C'est aujourd'hui le n° 1 en pelles mécaniques sur chenilles de plus de 6 t. « Il y a 25 ans, on raillait cette marque. Pour moi, leur succès provient de leurs efforts sur le terrain et de leur patience. Ils ont placé beaucoup de machines et de gens formés pour faire connaître et essayer. » « Ils se sont centrés sur l'utilisateur. Et ils ont une culture de la patience, poursuit-il. Car d'abord, la préparation prime



©Arnaud Romoli

**« LA PÉNÉTRATION  
DU MARCHÉ A DÉJÀ  
FONCTIONNÉ »**

Arnaud Romoli, business développeur indépendant

sur l'action. Ensuite, ils adoptent une posture tranquille sur plusieurs axes : terrain, formation, réseau, marketing. À cela s'ajoutent de vrais outils industriels et dernier cri. Leurs usines sont à un stade plus avancé que les nôtres. »

« Cette pénétration du marché a déjà fonctionné en machine agricole avec l'exemple de Kubota, qui est aujourd'hui parmi les plus gros acteurs au monde, explique l'expert. Cela va se reproduire. Pourquoi pas avec un acteur chinois. Mais sûrement avec une approche différente. Car ils sont soutenus et subventionnés par l'État. Ils peuvent donc tester. Et un jour, faire comme ce qu'ils ont fait avec les voitures. » **E**

## ★ IDÉE REÇUE #2

# « LES COPIES ASIATIQUES, BAS DE GAMME ? »

Les machines agricoles asiatiques, bas de gamme ? Les tracteurs chinois, de pâles copies ? C'est aujourd'hui faux. Du côté du syndicat des constructeurs, chez Axema, il se dit que la technique observée notamment sur le salon Agritechnica s'apparente à ce qui se fait actuellement par les grands constructeurs occidentaux.

Lucie Debruyne, Vincent Gobert, Elise Comerford-Poudevigne

**L**es machines et tracteurs asiatiques, notamment de Chine, sont-ils de pâles copies de ce qui se fait ailleurs ?

Car si le Japon a été le champion de l'innovation technologique des années 1980-1990, c'est désormais du côté de la Chine qu'il faut regarder. Longtemps en pointe sur la copie et la contrefaçon bas de gamme, les différents plans gouvernementaux mis au point au tournant du XXI<sup>e</sup> siècle ont radicalement changé le visage de l'industrie chinoise.

### LES TRACTEURS, PRODUITS DE L'INDUSTRIE DE LA TECH,

« Dans les années 2010, relate Michaël Valentin, associé fondateur du cabinet de consulting industriel Opeo, les Chinois ont monté de grosses entreprises de tech, exactement comme dans la Silicon

Valley américaine. On les appelle aujourd'hui les 'BATX', pour Baidu, Alibaba, Tencent, Xiaomi, des champions de la tech chinoise qui étaient l'équivalent des 'Gafam' occidentaux (pour Google, Apple, Facebook, Amazon, Microsoft). »

La méthode chinoise, en cours pour le développement industriel, prévalait déjà à cette époque : « Le modèle est darwinien, note Michaël Valentin, lorsqu'un entreprise fonctionne, elle bénéficie d'un soutien massif pour accélérer sa croissance. Aujourd'hui, la Chine est en avance dans des secteurs clés comme l'IA et les batteries, », estime-t-il.

### EN TÊTE SUR LES BATTERIES

« Les batteries font partie des secteurs explicitement stratégiques du Plan 'made in China 2025', tout comme l'automobile et l'agroéquip-

**« LA CHINE POSSÈDE À LA FOIS LES MATIÈRES  
PREMIÈRES POUR LES BATTERIES ET LES BREVETS,  
D'OÙ UNE AVANCE CONSIDÉRABLE »**

Camille Brugier



©La Chiniste

pement », explique Camille Brugier, chercheuse indépendante et fondatrice du cabinet La Chiniste. « Mais dans le cas des batteries, le pays possède à la fois les matières premières (lithium en tête) et les brevets pour les techniques d'extraction, d'où une avance considérable dans ce domaine. »

« Ils sont tirés par la défense et la tech, et ce qui est intéressant, c'est que ça infuse dans le monde physique et l'in-

## « LE MARCHÉ INTERNE CHINOIS EST ÉNORME, MAIS SON FONCTIONNEMENT CRÉE UNE COMPÉTITION FÉROCE. IL PRODUIT UNE GUERRE DES PRIX, ILS S'ENTRE-TUENT. »

Camille Brugier, chercheuse indépendante et fondatrice du cabinet La Chiniste

dustrie, décrit Michaël Valentin. À la fois car ils construisent des usines directement compétitives. Et car tout est très fluide. Dans l'Union européenne, vous produisez un cahier des charges que vous présentez à des assembleurs, c'est long. L'écosystème chinois va beaucoup plus vite, responsabilise. En quelques jours, un prototype peut voir le jour. Les cycles d'itération, de mises en marché et de retour client sont très courts, ce qui accélère l'amélioration des machines. » Ce fonctionnement produit, certes, une émulation incroyable au niveau technologique, alimentée par des compétences pointues.

### LE REVERS ? UN SYSTÈME AUTORITAIRE, UNE COMPÉTITION FÉROCE

Le revers ? « Dans un système autoritaire, les décisions peuvent être brutales. Une usine peut fermer en deux semaines », note l'expert. « Le marché interne chinois est énorme, mais ce fonctionnement crée une compétition féroce entre concurrents chinois. Il produit une guerre des prix dans le pays, ils s'entre-tuent, explique Camille Brugier. Les constructeurs n'ont d'autre choix que de se rentabiliser sur les autres marchés. »

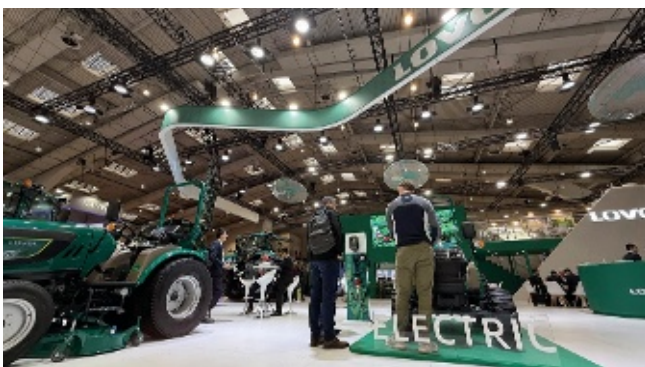
## CE QUE LA RÉDACTION A VU À AGRITECHNICA

Zoomlion a montré un tracteur hybride à Agritechnica, de 350 ch, le DV3504, grâce à un moteur diesel six cylindres de 9,5 l, fabriqué en Chine par le fournisseur Yuchai. Ce moteur est couplé à un générateur qui recharge les batteries du tracteur et permet d'alimenter un moteur électrique qui peut développer une puissance équivalente de 600 ch. Actuellement, cet ensemble est homologué Stage III, mais le constructeur annonce une homologation en Stage V pour la fin de l'année 2026.



©Entraid

Le constructeur chinois Zoomlion était présent lors de l'édition 2025 d'AgriTechnica, avec des chevaux sous le capot.



Lovol de son côté a dévoilé le tout nouveau tracteur électrique E1000. Doté d'une batterie lithium-fer-phosphate (LiFePO4) de 27 kWh, le E1000 offre jusqu'à 6 h d'autonomie par charge. Son système de batterie bénéficie d'une protection dite IP67, pour fonctionner par temps pluvieux ou humide, et « peut fonctionner normalement à des températures aussi basses que -20 °C. »

Lovol a dévoilé son tout nouveau tracteur électrique E1000 à Agritechnica.

## IDÉE REÇUE #3

# « ACHETER FRANÇAIS, ÇA PRÉSERVE DES EMPLOIS »

Pas forcément, pas toujours. Depuis la vente de Renault agriculture, il n'y a pas de grand constructeur de tracteur français. Exception : des machines à vendanger, des enjambeurs, et les PME équipementières familiales dont siège et usines sont dans l'Hexagone.

Lucie Debruyne, Vincent Gobert, Elise Comerford-Poudevigne



Groupe français mondial, Pellenc possède plusieurs usines de production : deux en France, deux en Espagne, une en Italie, une en Chine et une en Slovaquie.

Il y a des filiales et des usines de groupes étrangers tracteuristes en France, certes. Tous les grands constructeurs ont investi dans l'Hexagone et participent à une certaine industrialisation du pays. Mais les capitaux de ces entreprises sont en très grande partie internationalisés. Les sièges sociaux mondiaux sont pour la plupart basés à l'étranger. C'est là-bas que repartent le gros des bénéfices réalisés en France.

## PEU D'ENJEUX POUR L'EMPLOI

Il s'agit soit de rapatriement vers des capitaux familiaux, soit d'entreprises cotées en bourse (New-York, Londres, Tokyo, etc). Ces dernières réalisent leurs déclarations fiscales et donc payent leurs impôts en faisant profiter l'essentiel de leur richesse dans les pays en question. Acheter français n'a donc de sens strict que pour les PME de l'agroéquipement dont le siège international et tout ou partie des usines sont en France. Ainsi que pour les PME de sous-traitance.

Pour les autres, cela peut encourager l'emploi, voire le réinvestissement. Mais acheter un tracteur fabriqué en France n'encourage pas forcément la marque à rester dans l'Hexagone et y investir. Tout dépend de sa performance mondiale et des décisions de ses dirigeants et investisseurs. Enfin, certains groupes n'ont pas d'usine en France, mais simplement parfois un siège de filiale de commercialisation et/ou de stock pièces et logistique de plus ou moins grande importance. Il y a dans ce cas peu d'enjeux sur l'emploi. ③

## IDÉE REÇUE #4

# « UN RAZ-DE-MARÉE POUR LES VOITURES ÉLECTRIQUES »

Sur les voitures comme les agroéquipements, malgré l'attachement des acheteurs aux constructeurs historiques, l'offre asiatique et la demande européenne ont tout pour 'matcher'. Au-delà des effets d'annonce, la vitesse du mouvement dépendra des accords entre opérateurs asiatiques avec les industriels et distributeurs européens. Et ça pourrait aller assez vite.

## TRACTEURS CHINOIS : UNE INVASION ÉLECTRIQUE ?

L'électrique et les bas prix restent les arguments 'massue' des industriels chinois. Mais même si les ventes de voitures asiatiques (thermiques, électriques et hybrides) sont en croissance en Europe et en France, le 'raz-de-marée' est à relativiser. En 2025, il

s'est vendu en France 24 450 voitures particulières de marques chinoises. Sur le segment électrique, cela représente 7,5 % des immatriculations. C'est autre chose au niveau mondial où, par exemple, le spécialiste chinois des batteries, BYD, a vendu

600 000 voitures électriques de plus que l'Américain Tesla en 2025, avec des parts de marché plus conséquentes en Afrique et en Asie bien sûr.

## « L'OFFRE EST LÀ, EN MODÈLES ET TECHNOLOGIES »

Gérard Danibert

## PARTENARIATS ENVISAGEABLES PAR LES DISTRIBUTEURS

Toutefois, les constructeurs de véhicules en provenance de l'Est investissent sur le vieux continent. D'abord en construisant leurs propres usines, comme BYD (encore lui) en Hongrie. Mais aussi en passant des accords avec les constructeurs locaux, comme LeapMotor sur les lignes de production de Stellantis en Espagne. Avec pour corollaire de contourner les taxes douanières européennes sur les véhicules électriques fabriqués en Chine.

Côté distribution, beaucoup de diversité, et de créativité même : si certains acteurs passent bien sûr par le réseau des concessionnaires traditionnels, en vertu d'alliances

# MARÉE, COMME MACHINES ÉLECTRIQUES »

Oui, l'arrivée des agroéquipementiers asiatiques dans le paysage français laisse présager une même invasion que celle connue pour les voitures. Mais la stratégie de l'électrique concerne-t-elle vraiment les agriculteurs ?

— Lucie Debruyne, Vincent Gobert, Elise Comerford-Poudevigne



Constructeurs et distributeurs pourraient se montrer au final assez ouverts à des partenariats. À l'image de Kubota qui a réussi à percer le marché français.

*il y a de l'investissement conséquent en amont pour montrer le savoir-faire. Il y a des millions à investir, et ils ont ces moyens.»* Et aussi, pourrait-on ajouter, des usines d'agroéquipement européennes aujourd'hui en sous-capacité.

## DES MARQUES ÉTABLIES ET UN ATTACHEMENT DES AGRICULTEURS

Côté distribution, les agriculteurs français disposent d'un maillage dense et assez verrouillé de concessionnaires. Ces derniers proposent des marques qui sont établies sur leur territoire et les clients y sont très souvent attachés. Une force que rappelle Julien Herault, conseiller indépendant en agroéquipement : « *En France, la qualité de services des distributeurs est très bonne. Ils sont fiables, réactifs, à proximité des exploitations, mais parfois onéreux.* » Point de vue partagé et complété par Laurent Mellah, fondateur de Services et Sens : « *Ils vendent également des financements. Sans compter leurs capacités relationnelles.* » Mais aussi le coût à établir une concession 'en propre', susceptible d'avoir un impact sur les tarifs : « *Dès lors qu'ils devront se saisir d'un réseau de distribution en Europe, d'un service après-vente réactif et compétent, d'une plateforme logistique ou d'une usine en Europe, le prix du tracteur augmentera* », pointe Laurent Mellah. Intéressant d'examiner l'expérience de Kubota qui avait, dès son arrivée en 2008, capitalisé sur le réseau de distribution des matériels d'espaces verts. Puis, selon Gérard Danibert, qui a été directeur commercial de la marque japonaise, « *avancer, développer la distribution, en cohabitation même parfois avec d'autres marques de tracteur.* »

## DES DIVERSIFICATIONS

Fort de ce point de vue, Gérard Danibert, consultant en agroéquipement, met en lumière un facteur-clé, la restructuration en cours des réseaux de distribution agricoles : « *Les* »



©Gérard Danibert

**« IL Y A DES MILLIONS  
À INVESTIR, ET ILS ONT  
CES MOYENS »**

Gérard Danibert, consultant indépendant.

sur la production, d'autres ouvrent des concessions en propre, travaillent avec des agents indépendants ou encore ouvrent des 'clubs' pour des véhicules sur abonnement et partagés entre membres.

On n'en est pas là aujourd'hui dans l'agroéquipement. Toutefois, constructeurs et distributeurs pourraient se montrer au final assez ouverts à des partenariats. Ils ont été récemment fragilisés par des rentabilités selon eux en berne, et des acheteurs frileux, en raison de hausses de tarifs et de campagnes céréalières peu rémunératrices. Pour Gérard Danibert, ancien directeur commercial de Kubota et désormais consultant indépendant, l'offre et la demande sont présentes : « *L'offre est là effectivement, en modèles et technologies. Zoomlion annonce même un positionnement prix environ 25 % moins cher qu'un acteur majeur type. Ce n'est pas rien. Car on cherche de nouveaux leviers pour aller chercher de la rentabilité dans les productions agricoles. Ces acteurs peuvent offrir en plus une technologie de télémétrie, de maintenance anticipée de type TP ou manutention. Ils pourraient donc même arriver et devancer la concurrence avec de nouvelles possibilités de confort (...)* Et puis il y a la logistique : c'est moins complexe quand production et consommation sont à proximité. Pour les Chinois, ce sera incontournable de placer une usine. Mais

→ réseaux des cinq à six premiers concurrents en tracteurs sont très verrouillés, avec des modèles d'affaires qui marchent. En revanche, les groupes de distribution venant de l'automobile et du TP qui achètent des concessions pourraient être preneurs. Emil Frey, par exemple, s'est diversifié par l'achat des concessions (Bretagri, M.A.C, Terrinov, Gabillet et Douillet qui distribuent Case IH et New Holland. L'ensemble des sites est adhérent Promodis, NDLR). Se faisant, ce genre de groupe trouve des passerelles pour faire des économies d'échelle. Il recherche de la diversification et de la rentabilité par des processus communs. Les volumes en poids lourds étant bien plus importants, cette expertise bénéficie à l'agricole. Un



©Service et Sens

**« IL NE S'AGIT PAS DE S'ALIGNER SUR LES PRIX, MAIS DE REPENSER LES MODÈLES ÉCONOMIQUES »**

Laurent Mellah, fondateur de Services et Sens

groupe avec ces activités, manutention, poids lourd, agricole, devient incontournable. Cela pourrait constituer une opportunité pour un industriel asiatique. » D'autant plus que certains de ces acteurs ont déjà accueilli des marques asiatiques dans leurs concessions hors agricoles. « La clé pour un nouvel entrant, c'est le réseau, poursuit Gérard Danibert. Mais c'est aussi la proximité avec des grands comptes, comme les cuma ou les entreprises de travaux agricoles. Car ces groupes ont une consommation importante et avec des taux d'usage des tracteurs plus forts. »

## IDÉE REÇUE #5

# « ON SE LAISSE ENVAHIR SA

Pas tout à fait. Il y a un peu de retard à l'allumage... mais ça vient. On note un frémissement de l'Union européenne face à la Chine dans d'autres secteurs. Et cela pourrait, par ricochet, impacter les machines agricoles.

Lucie Debruyne, Vincent Gobert, Elise Comerford-Poudevigne

Bientôt une préférence européenne pour les tracteurs ? Camille Brugier, spécialiste des relations commerciales entre la Chine et l'Union européenne, le dit nettement : « À la différence de la Chine, l'Europe n'a pas encore de réelle logique stratégique, on le voit sur les batteries, les produits pharmaceutiques, médicaux... Le monde se tend, avec un système commercial globalisé. La Chine joue ses cartes. Il faut comprendre que l'agriculture et l'autosuffisance sont des obsessions chinoises très anciennes, depuis Mao. Dans la production agricole, mais aussi dans l'équipement. C'est un pays qui a connu des famines monumentales, et des scandales sanitaires à répétition... C'est un facteur d'instabilité politique important, donc jugé stratégique. En conséquence,

Le constructeur coréen Kioti construit des tracteurs, mais aussi des robots, ici présentés lors de l'édition 2025 d'AgriTechnica à Hanovre en Allemagne.



**« À LA DIFFÉRENCE DE LA CHINE, L'EUROPE N'A PAS ENCORE DE RÉELLE LOGIQUE STRATÉGIQUE »**

Camille Brugier

## DUMPING : L'EUROPE RÉAGIT DANS CERTAINS SECTEURS

Au-delà du concept de préférence européenne, qui agite non seulement l'industrie automobile, mais aussi le secteur du transport par poids lourd, d'autres signaux indiquent que l'Union européenne tente de protéger ses acteurs économiques.

Dans le secteur des espaces verts, l'UE a ouvert en novembre 2025 une enquête anti-dumping visant les robot-tondeuses électriques originaires de Chine. Plusieurs fabricants sont d'ailleurs présents aussi dans le machinisme agricole. Plusieurs sociétés chinoises présentes dans le secteur des machines de levage et d'élévation de personnes (ex. plateformes de travail en hauteur, nacelles, etc) et dans le secteur des machines agricoles font déjà l'objet de mesures anti-dumping, c'est-à-dire l'imposition de droits anti-dumping et anti-subsidiation sur les importations.

# NS RIEN FAIRE »»



*les gouvernements chinois construisent des plans en amont, pour se protéger des chocs extérieurs. »*

## « PRÉFÉRENCE EUROPÉENNE » EN DISCUSSION...

Mais l'Union européenne n'est-elle pas en train de changer son fusil d'épaule ? Jusqu'à récemment, elle ne bousculait pas les règles de l'OMC, organisation mondiale du commerce. « *Le principe jusqu'à présent, c'est qu'un industriel estimant qu'il subit une concurrence déloyale doit d'abord mesurer le préjudice subi pour saisir les instances européennes. C'est ce qui s'est passé pour les panneaux solaires et les véhicules électriques, pour lesquels la Chine a massivement subventionné des produits qu'elle exporte. C'est la définition même d'une distorsion de marché, et l'Europe a agi avec des taxes douanières* », explique Camille Brugier. « *Or, dans le secteur agricole, il faut comprendre que la Chine n'est pas encore arrivée dans l'Union européenne* », pointe-t-elle.

## ...ET PRAGMATIQUE

Mais une fois encore, la situation de l'industrie automobile peut servir de référence à l'agroéquipement. Le principe de « *préférence européenne* » défendu par la France dans les instances européennes a récemment fait son chemin, même si elle se heurte aux règles de l'OMC. L'industrie automobile en est bien sûr le moteur, avec une visée pragmatique : ok pour accueillir les investissements asiatiques, mais la valeur ajoutée doit être essentiellement européenne. Un sujet en plein débat actuellement entre secteurs industriels et États membres. **E**



## QUAND ? COMBIEN ? COMMENT ? ON SE DONNE DEUX ANS... OU MOINS

Les constructeurs d'agroéquipement asiatique testent actuellement le marché européen, comme en atteste leur présence lors de salons de l'automne 2025. Ils sont technologiquement prêts, voire en avance sur les constructeurs occidentaux. Ils ont appris de leurs expériences, n'hésitent pas à y mettre des moyens. Leurs voies logistiques se déploient, au moment où constructeurs et distributeurs occidentaux sont dans un moment de vulnérabilité. L'Union européenne en est davantage à négocier des alliances pragmatiques qu'à leur faire barrière. Dernier exemple en date, l'accord commercial UE-Inde signé ce 27 janvier.

Et les agriculteurs, en train de s'accoutumer aux voitures électriques asiatiques comme les autres consommateurs, répugnent de moins en moins à leur faire confiance. Malgré tout, l'atout 'électrique' peut être à double tranchant : les agriculteurs sont-ils prêts ? C'est peut-être sur des matériels de gamme moyenne et plus 'secondaires' que sur les gros tracteurs que se devraient de faire les achats dans un premier temps : pulvérisateurs, tracteurs d'appoint, télescopiques. L'Europe de l'Est, marché en plein développement, devrait voir arriver rapidement ces agroéquipements asiatiques. Tout comme la France, un gros marché offrant des marges confortables, au moment où la distribution s'interroge et se restructure. Ajoutons à cela des trésoreries tendues, notamment dans le Sud, et le besoin de 'verdir' les pratiques : les produits high-tech et les motorisations novatrices devraient séduire, sans parler des tarifs, annoncés comme agressifs... au moins dans un premier temps pour conquérir des parts de marché. Faisons le pari que d'ici deux ans, les acheteurs d'agroéquipement vont devoir faire des choix.

# VERDICT ?

# CINQ CUMA QUI N'ONT PAS FROID AUX YEUX

**T**ravailler avec les quatre autres cuma, c'était une évidence pour Pierrick Laroche, viticulteur à Maligny dans le vignoble de Chablis. Il faut dire que leur activité ne peut être que mutualisée. En effet, les cinq cuma de la commune possèdent des tours antigel. Et seules, celles-ci n'auraient pas d'intérêt.

## UNE ORGANISATION CADRÉE

« À cinq cuma, nous avons investi dans 50 tours, de quoi couvrir les 225 ha du village, annonce Pierrick Laroche, président de la cuma des Pierrettes. Chaque cuma compte une vingtaine d'adhérents mais au total, nous sommes une trentaine d'exploitations engagées. »

Si les groupes se répartissent selon la localisation des parcelles, l'intérêt commun reste primordial.

L'une des cinq cuma, existante depuis les années 70, celle de la Folle pensée, proposait déjà une activité de lutte contre le gel qui regroupait la même trentaine d'adhérents. Elle est équipée de systèmes d'antigel par câbles électriques et d'aspersion. Mais depuis 2022, elle a rejoint ses voisins dans l'achat de tours antigel. Tous se connaissaient déjà auparavant et étant voisins de parcelles, les échanges étaient facilités. La création de quatre autres cuma s'est imposée. « C'est une forme juridique qui nous correspondait, c'est facile à gérer et peu chronophage dans notre cas, avoue le président. Et surtout, ça apporte un cadre dans l'organisation des chantiers. »

## TOUT LE MONDE OU PERSONNE

Lorsque le projet s'est monté, « nous avons besoin de mobiliser tous les viticulteurs, c'était tout le monde ou personne », ajoute Pierrick Laroche. La nécessité d'un tel équipement s'est imposée avec la météo de l'année précédente. En 2021, les viticulteurs de Maligny ont vu leur récolte se perdre de moitié, alors forcément, un tel dispositif était primordial. C'est ainsi qu'en 2022, les projets et devis sont signés. En 2023, les deux

Les cinq cuma de la commune de Maligny, dans l'Yonne, se sont rapprochées pour investir ensemble dans des tours antigel. L'occasion de couvrir une plus large surface et ainsi être encore plus efficace.

Lucie Debruyne



La cuma de Maligny regroupe cinq cuma et une trentaine d'adhérents pour que leur installation de tours antigel soit plus efficace.

tiers du parc sont fonctionnels. L'année suivante, c'est la totalité.

Depuis, les 30 exploitants ont donc eu le temps de s'organiser. Chaque adhérent est responsable d'au moins une tour. Le nombre est proportionnel aux surfaces couvertes et dans la mesure du possible, la tour se trouve à proximité de la parcelle. « Il doit faire fonctionner la tour lorsque c'est nécessaire, signaler les pannes éventuelles, gérer le remplissage de la cuve de gaz attenante et alimenter la chaudière en pellets », explique Bruno Di-Blas, un adhérent de la cuma et président de la cuma des Chaumes.

## PEU FIABLE

Pour que le dispositif fonctionne, tout le monde doit être sur le pont. « Lorsqu'un épisode de gel est annoncé, on regarde les stations météo et thermomètres connectés installés dans les parcelles pour avoir un ressenti localisé, raconte

## BRASSER L'AIR POUR CONTRER LE GEL

Le dispositif antigel des cuma des Maligny est composé de 50 tours antigel. Celles-ci ont une hauteur de 10 mètres et sont équipées de deux pales. Ces dernières, activées par un moteur à gaz (alimenté par une cuve à proximité), brassent l'air en hauteur, plus chaud qu'au sol. Les degrés supplémentaires sont ainsi envoyés vers les vignes et évitent le gel des bourgeons. Lorsqu'il fait très froid, des brûleurs associés aux tours sont allumés. Ces derniers sont alimentés par des pellets de bois.

Pierrick Laroche. *Les sondes des tours viennent les déclencher automatiquement. On peut gérer tout cela à distance grâce à l'application qui est liée.* »

Pour l'efficacité des outils, les membres des cinq cuma communiquent via un groupe Whatsapp. *« C'est pratique, tout le monde est informé en même temps et cela facilite la réactivité des responsables de tours, estime le viticulteur. De manière générale, tout le monde est assez impliqué même si nous n'avons pas tous la même manière d'être réactifs. »*


### L'EFFICACITÉ DE L'INSTALLATION COLLECTIVE

Cet investissement n'était possible qu'en commun. De par son organisation pour être efficace mais aussi de par son coût. Plus de 4,5 M€ ont été mis sur la table. *« Il faut compter 1 000 €/ha financés sur 20 ans, compte Pierrick Laroche. Soit un prix de 100 000 € par tour. »* Toutefois, les tarifs restent abordables pour leur fonctionnement. *« En 2024, nous avons allumé les tours pendant huit nuits, se souvient Bruno Di-Blas. Nous avons payé 1 500 €/ha, 1 000 € représentant les frais fixes et 500 € les frais de fonctionnement. »* Pierrick Laroche renchérit : *« Avec ce système, je*

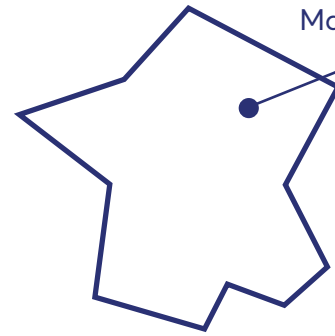
*ne paye plus d'assurance multirisque, je fais l'économie de 1 000 €/ha. Avec les tours antigél, j'ai certes des frais mais je suis sûr de tout récolter. »* Pour ces deux viticulteurs, les tours sont les dispositifs les moins onéreux et les plus faciles à mettre en place.

À l'origine de ce projet, la cuma la Folle pensée, qui a réalisé les devis et fait des visites d'installation. Mais depuis, chacun a pris son rôle en main. *« Parfois la période est stressante et nous n'avons pas tous la même manière de réagir, fait remarquer Bruno Di-Blas. Mais nous sommes conscients de l'intérêt de partager cet outil. Même si nous nous connaissions auparavant, que nous adhérons déjà à une même cuma, avec ce chantier on échange volontiers plus facilement. Et nous profitons tous de l'efficacité de l'installation collective. »*

### VERS UN BÂTIMENT ?

Conscientes d'avoir les mêmes intérêts, les cinq cuma ambitionnent peut-être de construire un bâtiment commun. Un lieu pour stocker les pièces, outils et matières premières nécessaires pour faire fonctionner les tours. Et pourquoi pas, stocker un peu de matériels des adhérents ? 

YONNE  
Maligny



### 50 TOURS POUR 225 HA

Pour une bonne efficacité, les tours doivent couvrir au maximum 4,5 ha chacune. En installant une cinquantaine sur le territoire, les viticulteurs bénéficient d'un effet positif de masse. D'où l'intérêt d'embarquer tout le monde dans le projet et ainsi couvrir une plus large zone. 50 tours couvrent ainsi les 225 ha du village de Maligny.



## TOUJOURS STABLES TOUJOURS MEILLEURES

Nouvelles rampes Contour Control



AMAZONE

# « LA FERTILISATION PAR LES EXCRÉTAS HUMAINS A FAIT SES PREUVES »

TANGUY FARDET

A travers le programme de recherche Ocapi, des scientifiques évaluent le potentiel des urines et matières fécales humaines comme engrais et amendements agricoles.

Tanguy Fardet, chercheur Inrae au sein du Toulouse Biology Institut, fait le point sur ce projet qui comptabilise dix ans de résultats.

Propos recueillis par Elise Comerford-Poudevigne

## POURQUOI CE PROJET ?

D'un point de vue scientifique, tôt ou tard, il faudra s'y intéresser car on n'aura plus les moyens de fertiliser les cultures avec les produits commerciaux actuels. À terme les gisements vont s'épuiser. D'un autre côté, l'assainissement conventionnel fait perdre 90 % du phosphore et 50 % de l'azote des excréments humains dans l'environnement. Fertiliser avec des urines et matières fécales humaines permettrait de retourner au champ ce qui a été prélevé en tant que nourriture. Le programme Ocapi a démarré il y a dix ans. Ces travaux ont d'abord été vus comme une solution pour limiter la pression sur la ressource en eau. Mais l'intérêt pour les engrais eux-mêmes augmente du fait des enjeux environnementaux et géopolitiques. Les résultats agronomiques sont très positifs et le gisement est important.

## QUELS SONT LES RÉSULTATS JUSQU'À PRÉSENT ?

Les urino-fertilisants sont très complets. Ils tiennent la comparaison avec les engrais minéraux standards en termes de rendements. Le plus simple est le lisain, de l'urine hygiénisée par simple stockage, elle peut s'appliquer avec une tonne à lisier ou en fertirrigation en maraîchage, par exemple. Moins concentrée que les produits standards, elle requiert par contre des volumes importants. L'urine nitrifiée et concentrée (l'aurain) apporte de l'azote, du phosphore et du potassium comme les produits commerciaux. Elle est plus chère à produire que les urino-fertilisants, car la concen-



Tanguy Fardet, chercheur au sein du Toulouse Biotechnology Institute.

tration demande de l'énergie. Les synergies industrielles, par exemple profiter de la chaleur perdue d'une autre usine, ne sont pas encore construites.

## ET POUR LES MATIÈRES FÉCALES ?

Les matières fécales peuvent être compostées ou méthanisées. Le compost obtenu est très riche, notamment en phosphore, et utilisable tel quel puisque les matières ont été hygiénisées pendant le processus. Le digestat peut aussi l'être, ou bien on peut en extraire l'azote et le phosphore. En outre, le compost obtenu, d'un point de vue réglementaire, n'est pas considéré comme un produit, et nécessite donc soit une déclaration, une autorisation ou un plan d'épandage selon les quantités obtenues.

## QUELS SONT LES OBSTACLES ?

Les résultats du programme Ocapi indiquent que ces produits peuvent déjà remplacer une partie des fertilisants traditionnels. Le plus gros obstacle, finalement, c'est que le recueil des excréments humains nécessite de faire évoluer toute une partie de l'assainissement.

## ÉCONOMIQUEMENT, EST-CE QUE ÇA TIENT ?

L'Agence de la transition écologique (Ademe) a évalué cela. En résumé, la séparation à la source des urines aurait un impact économique limité, estimé entre -0,2 à +1,3 milliard d'euros par an, via notamment les économies réalisées sur l'assainissement conventionnel. Cet éventuel surcoût pourrait être compensé par la valeur fertilisante des urines, évaluée aujourd'hui à 270 millions d'euros en équivalent azote. Et bien sûr, cette valeur augmentera avec le coût de l'énergie.

## QUI S'Y INTÉRESSE AUJOURD'HUI ?

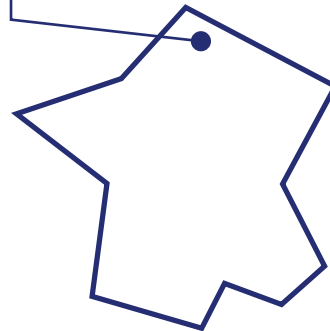
En Allemagne, Suède et aux Pays-Bas, des écoquartiers ont été construits avec un système de gestion séparée des urines et des fèces, le tout relié à un méthaniseur. En France, des métropoles comme Paris, Toulouse, Bordeaux, Lyon ou Angers sont actives sur le sujet, et parfois en rénovation de quartiers. Il y a des communautés de communes actives aussi et parfois des communes, comme celles qui se sont retrouvées sans eau potable en 2022, pour lesquelles l'épisode a été un électrochoc. Le sujet, finalement, c'est de changer d'échelle. 🌱

# UNE VRAIE FUSÉE, CE V12 !

La cuma des Monts a choisi d'investir dans un semoir de précision Väderstad tempo V12, reconnu pour sa vitesse de travail. Ce critère devient un facteur décisif à l'investissement.

Julie Guichon

PAS-DE-CALAIS  
Pihen-les-Guines



C'est un fait, les fenêtres climatiques pour semer au printemps sont de plus en plus restreintes. Pour y faire face, en 2023, la cuma des Monts a investi dans un semoir monograine Väderstad Tempo de 12 rangs. La décision n'a pas été aisée et a suscité quelques réflexions. « Depuis 2010, nous utilisons un semoir Monosem NG Plus 4, amorti et peu coûteux en frais d'entretien, explique le président Bertrand Calais. Avec les créneaux météo favorables de plus en plus courts en période de semis de betteraves, nous cherchions à augmenter notre débit de chantier ».

## UN SEUL, MAIS PLUS RAPIDE

Deux solutions s'offraient à la cuma : acheter un deuxième semoir 12 rangs pour bénéficier de davantage de souplesse à l'utilisation ou investir dans un semoir grande vitesse. Après avoir calculé les coûts d'utilisation, accompagnée par la fruma et son centre de gestion, la cuma des Monts a finalement opté pour la vente de son semoir Monosem NG Plus 4 et l'achat d'un semoir neuf Väderstad Tempo V12. « Nous avons des retours très positifs d'utilisateurs, notamment sur le débit de chantier, indique Bertrand Calais. Cet argument a pesé dans notre réflexion. La vitesse d'avancement de 12 km/h nous permet de semer jusqu'à 6,5 ha/h et donc de gagner en efficacité. » La cuma a investi 85 000 €, amortissables sur 12 ans.

Livré en juillet, le semoir Väderstad n'a pu semer que du colza pour sa première campagne. En revanche, l'an dernier, son utilisation a été étendue aux semis de betteraves puis de maïs et de haricots. « Grâce à cette diversification de cultures, les périodes de semis



Pour le président de la cuma des Monts, Bertrand Calais, ce nouveau semoir permet de gagner en débit de chantier et suscite l'intérêt d'autres agriculteurs.

« À 12 KM/H,  
ON SÈME JUSQU'À  
6,5 HA/H

Bertrand Calais

sont étalées et l'utilisation du matériel est optimisée », souligne Bertrand Calais. Après plusieurs hectares à son compte, le semoir Väderstad Tempo offre entière satisfaction aux adhé-

rents grâce à sa facilité d'utilisation et sa simplicité de fonctionnement. « Les réglages et les données sont consultables en temps réel sur un iPad, grâce à une connexion wifi, précise Bertrand Calais. C'est un confort au travail. »

## FIXER UN TARIF COMPÉTITIF

Pour la traction du semoir, chaque adhérent utilise son propre matériel. Si un agriculteur ne dispose pas d'un tracteur au gabarit ou à la motorisation adéquats, alors Bertrand Calais propose de réaliser les semis avec le sien. Cette solution a séduit certains exploitants qui ont depuis rejoint l'activité semis. « C'est bénéfique pour tout le monde, se réjouit Bertrand Calais.

## LA CUMA EN CHIFFRES

- Création en 1992
- 18 adhérents
- Polycultures (légumes, pommes de terre, betteraves, lin, céréales, colza) et élevage
- 40 000 € de CA pour l'ensemble du matériel (moissonneuse-batteuse, bineuse, semoir de précision, fissurateur, préparateur de sol, broyeur, rouleau et plateaux à paille), facturé au coût réel

Plus le diviseur augmente, plus le coût d'utilisation du semoir diminue. Aujourd'hui, il est fixé à 40 €/ha, hors main-d'œuvre et carburant (sur la base des résultats comptables de 2023). Il reste inférieur à celui proposé par les ETA. Ce tarif est compétitif, surtout lorsque l'agriculteur dispose d'un tracteur et de sa propre main-d'œuvre. »

Si la logistique géographique le permet et ne pénalise pas les agriculteurs engagés, la cuma se dit prête à accepter de nouvelles surfaces à semer. ☺

Chauffer les élevages en consommant moins d'énergie allège immédiatement les factures. Produire en outre sa propre énergie demande plus de patience pour le retour sur investissement.

Par Nathalie Tiers



Dans le Maine-et-Loire, ce chauffe-eau solaire permet d'économiser 2,9 t de propane et 10,8 t/an de CO<sub>2</sub> émis pour chauffer 285 truies.

©Nathalie Tiers

# BÂTIMENT BASSE CONSOMMATION TROP CHER ?

S'interroger quant au (sur)coût d'un bâtiment d'élevage à basse consommation d'énergie (BEBC) exige de se pencher aussi sur les économies réalisables dans un contexte volatil des prix de l'énergie, et sur son autonomie en matière d'approvisionnement en énergie. Les bâtiments d'élevage énergivores sont ceux des filières porcine et avicole, en premier lieu pour le chauffage (gaz notamment) puis pour la ventilation (électricité). En élevage porcin, une maternité consommant 540 kWh par place et par an est considérée BEBC par rapport à la consommation de référence de 900 kWh/place/an, soit 40 % d'économie. Pour un bâtiment de volailles de chair, la consommation maximale d'un BEBC est de 65 kWh/m<sup>2</sup>/an, soit 45 % d'économie par rapport à la référence.

## GUIDE TECHNIQUE

Les trois filières, porcine, avicole et ruminant, ont chacune élaboré un guide technique pour réduire la consommation d'énergie<sup>(1)</sup>. Elles proposent même des bâtiments à énergie positive (BEBC+)

compensant la consommation restante par une production d'énergie renouvelable en lien avec le bâtiment. Dans une étude de 2014 sur deux bâtiments pour poulets standard de 1 700 m<sup>2</sup> chacun, l'Itavi estime le surcoût du BEBC à 11 % pour les investissements en isolation et étanchéité, récupération de chaleur, éclairage led, compteurs d'énergie. Le surcoût monte à 83 % pour un BEBC+ incluant panneaux photovoltaïques et chaudière biomasse. La production d'énergie du BEBC+ est de 114 kWh/m<sup>2</sup>/an, soit davantage que la consommation de 65 kWh/m<sup>2</sup>/an en BEBC.

Avec les données économiques de l'époque propres à ce cas particulier (prix du propane, du bois, du kWh électrique, tarif de rachat de l'électricité), l'étude estime que le solde du BEBC est positif dès la première année avec des économies supérieures à l'annuité d'em-

prunt liée au surcoût. Pour le BEBC+, les économies et la revente d'électricité des panneaux photovoltaïques sont supérieures à l'annuité dès la première année également. En ajoutant la chaudière biomasse en revanche, le retour

sur investissement ne débute que la dixième, voire la douzième année. De son côté l'Ifip a calculé, en 2014 également, l'impact économique de prototypes de bâtiments économes pour un élevage naisseur-engraisseur

de 300 truies. Selon la conduite (nombre de bandes, âge au sevrage), le surcoût du bâtiment est estimé entre 3,8 et 5,5 % pour atteindre la norme BEBC. En échange, les économies d'énergie réalisées (environ 70 %) permettent d'espérer un gain moyen entre 1,55 et 2,51 €/porc selon la conduite. En ajoutant un investissement dans des panneaux photovoltaïques pour la production d'énergie renouvelable (norme

**SOLDE POSITIF  
DÈS LA PREMIÈRE  
ANNÉE AVEC UN BEBC**



En Ille-et-Vilaine, l'éleveur de canards Bernard de la Morinière (à droite) a divisé par trois sa consommation de gaz. Une ventilation avec échangeur à plaques récupère les calories de l'air sortant.

©Nathalie Tiers

BEBC+), le surcoût du bâtiment atteint 12 %. Le retour sur investissement est plus long, avec un gain chiffré entre 0,76 et 1,70 €/porc sur douze ans. Sur une durée de vie de vingt ans en revanche, l'installation photovoltaïque améliore le gain entre 2,08 et 2,88 €/porc.

### RÉCUPÉRER LES CALORIES

Les solutions techniques aujourd'hui déployées pour substituer la consommation d'énergie fossile des bâtiments d'élevage sont multiples : toitures photovoltaïques, trackers solaires, chaudière

biomasse, valorisation de la chaleur issue d'un méthaniseur en cogénération. Des chauffe-eau solaires de nouvelle génération se développent également pour les bâtiments équipés de plancher chauffant.

Dans le Maine-et-Loire par exemple, un éleveur de porcs s'est équipé d'un chauffe-eau solaire FengTech d'une puissance calorifique de 35 kW pour 285 truies. Il attend une économie d'énergie de 55 % pour une baisse de ses émissions de plus de dix tonnes équivalent CO2 par an. Certains éleveurs de porcs

investissent dans la lisiothermie consistant à récupérer la chaleur des effluents à l'aide d'un réseau d'eau circulant sous les fosses. Ce système capte aussi les calories du sol selon le principe de la géothermie. En Loire-Atlantique, un élevage de 250 truies est ainsi quasi-autonome en chauffage. La récupération de calories est possible aussi à partir d'une plateforme de compostage des fientes de volailles et fumiers de bovins, comme le pratique un éleveur vendéen dans le but de chauffer ses bâtiments avicoles. Un réseau de captage de chaleur sous aire paillée pour bovins est également envisageable. Enfin, la ventilation des bâtiments est aussi un moyen de récupérer de la chaleur. En Ille-et-Vilaine, un éleveur de canards a opté pour le système Lead Exp'air : le flux d'air sortant transmet ses calories en croisant dans un échangeur à plaques le flux d'air entrant. En ajoutant à cela la méthode de la double densité consistant à grouper les animaux dans un seul bâtiment chauffé durant les premières semaines de vie, l'économie se chiffre à dix tonnes de gaz par an. <sup>(1)</sup>

(1) À télécharger sur [www.ifip.asso.fr](http://www.ifip.asso.fr), [www.itavi.asso.fr](http://www.itavi.asso.fr), [www.idele.fr](http://www.idele.fr).



## IRISOLARIS, constructeur de bâtiments photovoltaïques



Stockage de matériel



Stockage de fourrage



Stabulation



Prenez rendez-vous !








[www.irisolaris.com](http://www.irisolaris.com)

**Tél : 04 65 84 91 38**

Document non contractuel - 510 375 835 RCS - Aix-en-Provence - 01/2026

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

# DÉCARBONER PAR PETITES TOUCHES

On ne se réveille pas un matin en se disant : je vais décarboner ma façon de travailler, ma manière d'investir et tout simplement de vivre. Tout commence généralement par un besoin couplé à une envie d'autonomie et à la volonté de baisser ses charges.

« Il y a aussi le fait de penser que l'utilisation de l'énergie carbonée est stupide », déclare Bruno Neyroud, agriculteur en Isère. « En utilisant des énergies fossiles, on remet dans notre atmosphère du CO<sub>2</sub> qui était tranquillement stocké sous terre depuis des millions d'années, développe-t-il. En allant un peu contre le système et en montrant que ça peut marcher, on gagne aussi une sorte de contentement vis-à-vis des autres mais surtout pour soi. »

## UNE DÉCARBONATION PAR PETITES TOUCHES

Bruno Neyroud est installé en gaec depuis 1992 avec deux autres associés. Comme activités, un élevage bovin lait pour l'IGP Saint Marcellin, 15 ha en AOP noix de Grenoble et une activité bois avec laquelle tout va commencer. « Le bois est une partie importante des activités du gaec. Nous faisons des piquets pour l'élevage, du bois bûche et aussi du bois décheté avec la cuma Bois énergie du Dauphiné dont je suis le président. » L'utilisation du bois comme énergie a démarré en 2008. L'agriculteur précise : « À cette période, nous avons développé le troupeau de vaches laitières, construit un nouveau bâtiment. Avant nous utilisions le gaz pour l'eau chaude de la salle de traite. Nous l'avons remplacé par le bois avec une chaudière qui chauffe aussi l'habitation d'un des associés. »

## SORTIR DES ÉNERGIES CONVENTIONNELLES

Après cette première expérience d'utilisation d'énergie locale et renouvelable, le gaec se lance dans un chantier plus important : transformer l'atelier de séchage de noix pour le rendre au-

À Varacieux en Isère, le gaec de Sully ne s'est pas lancé dans un grand plan de décarbonation de l'énergie utilisée sur l'exploitation avec des investissements importants. Les associés ont fait le choix du pas à pas. Rencontre.

Pierre-Joseph Delorme



Les différents outils servant pour l'atelier bois fonctionnent maintenant avec l'électricité produite par les panneaux photovoltaïques.



**« EN PASSANT AU BOIS  
POUR LE SÉCHAGE DES NOIX,  
NOUS AVONS DIMINUÉ  
PAR DEUX NOTRE FACTURE  
D'ÉNERGIE »**

Bruno Neyroud

tonome en utilisant une énergie vertueuse, tout en diminuant les charges de fonctionnement. « Là aussi, nous sommes partis d'un constat, souligne Bruno Neyroud. Pour le séchage des noix, on utilisait environ 4 t de gaz

propane chaque année. Nous sommes passés au bois, la ressource que nous travaillons localement. La technologie pour automatiser les chaudières à bois est au point. » Aujourd'hui, le séchoir à noix consomme 80 m<sup>3</sup> de bois décheté pour sécher environ 65 t de noix suivant les années. « Le coût du mètre cube de bois décheté est de 20 €, indique-t-il. En plus nous utilisons tous les déchets de fabrication des piquets ou du bois bûche. Cela revient donc environ à 1 600 €/an contre largement plus du double avec le gaz propane. En plus, d'une année sur l'autre, le coût du bois décheté est stable. Il ne fait pas le yoyo comme les hydrocarbures. »

Les bois de taille du verger de noyers sont aussi exploités. « Pas dans les chaufferies, car ce bois produit beaucoup de cendres, reconnaît-il. Nous l'utilisons comme litière pour les vaches avec les écorces qui sont un rebut de la fabrication des piquets. » La pratique permet d'économiser plus de deux mois de paille. « Nous produisons de la paille sur seulement 9 à 10 ha. Ce n'est pas

## MUTUALISER, C'EST DÉCARBONER

La cuma tient une place importante pour le gaec. « Le dernier tracteur neuf, nous l'avons acheté en 2002. Tout ce qui est grosse puissance en traction, c'est la cuma du Piedmont, comme beaucoup d'autres outils. Pour le compostage des fumiers, c'est la cuma Isère Compost. Pour le bois déchiqueté, c'est la cuma Bois Énergie du Dauphiné. La mutualisation des matériels, c'est aussi de la décarbonation. »



suffisant », constate l'éleveur, notant que « la litière bois permet de ne pas acheter de paille dont le prix fluctue beaucoup. Cela permet aussi de limiter le transport. Ça participe à la décarbonation, même si c'est à un petit niveau. »

### ALLER PLUS LOIN

Une autre énergie pour décarboner le fonctionnement de l'exploitation tentait aussi Bruno Neyroud : le photovoltaïque. « J'avais déjà des panneaux sur le toit de ma maison, et je voyais bien les possibilités en autoconsommation. » Mais l'installation de panneaux sur les toits des bâtiments de l'exploitation a été une épreuve. « La couverture d'origine était en fibrociment et contenait de l'amiante.

Aucune entreprise de pose de panneaux n'a voulu se lancer, raconte-t-il. Ils voulaient faire construire un bâtiment spécifique. C'était stupide, cher et pour cela, il fallait prendre sur du terrain agricole. Je voulais profiter de l'existant, une autre façon de décarboner. »

Finalement, une entreprise locale a relevé le défi. L'autoconsommation de l'électricité produite a permis de diviser par deux la facture d'électricité. « Par exemple, l'ensemble de la chaîne de fabrication des piquets, qui était alimenté par des moteurs thermiques, est maintenant électrique, observe-t-il. La transformation s'est faite avec des moteurs électriques de récupération. Une autre façon de décarboner. » Utiliser uni-

quement des énergies locales et renouvelables est le but de Bruno Neyroud. « La prochaine étape, c'est la batterie, car nous avons besoin de stocker de l'énergie pour faire face à des pics d'utilisation, constate l'agriculteur. Pour le moment, on attend la sortie de systèmes qui soient rentables économiquement parlant. Mais ça évolue très vite. » Mais derrière tout ça, il y a aussi un travail pour l'avenir, pour le jour de la transmission de l'exploitation. « Ce sera peut-être mon fils ou quelqu'un d'autre, poursuit Bruno Neyroud. J'espère que tout ce que je fais servira. Une exploitation avec peu de charges en énergie et qui, en plus, utilise de l'énergie propre. Ce n'est quand même pas mal. » ☺

ROTOR

**D1**

EFFICACITÉ PROUVÉE



FABRIQUÉ PAR **JENZ**

→ Rotor **D1** : pour une plaquette de grand calibre avec une granulométrie homogène et peu de fines.

→ 03 83 25 96 23  
OU → [contact@noremat.fr](mailto:contact@noremat.fr)

**NOREMAT**  
Valorisation

"LE MEILLEUR DE LA TECHNIQUE, UN SERVICE UNIQUE"

# LE B.A-BA DU GNR

Le GNR, gazole non routier, est sur le marché depuis le premier janvier 2011. Il a remplacé le fioul ordinaire dans l'alimentation des engins mobiles non routiers mais répond à des règles particulières.

Pascal Bordeau

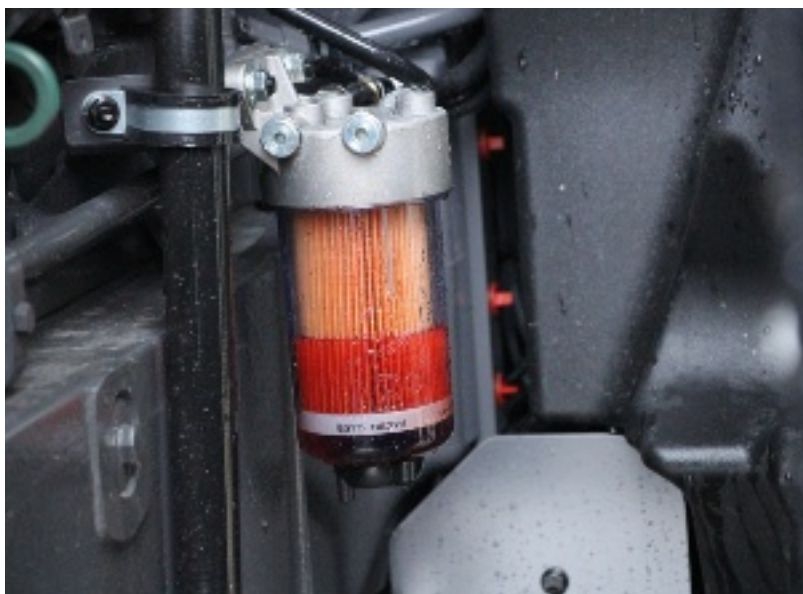
Le GNR, ou gazole non routier, est le même gazole que celui des véhicules routiers – voitures et camions – mais il est coloré en rouge et est défiscalisé, comme le fioul domestique. Son usage est obligatoire depuis 2011 pour les tracteurs, Maga et chargeurs télescopiques. Ces véhicules peuvent fonctionner au GNR pour les travaux purement agricoles ; les transports de matières agricoles ou forestières à condition qu'ils soient directs entre le lieu de l'activité agricole et un lieu de stockage ou inversement ; les travaux et services en lien avec l'environnement, la préservation des ressources naturelles, la biodiversité et l'entretien des paysages, comme le fauchage des accotements, l'élagage de végétation en bord de route, l'entretien des fossés ou le curage de canaux ; le déneigement par un agriculteur. Le fioul ordinaire est quant à lui destiné à d'autres usages : carburant pour moteurs fixes ou combustible.

## LE STOCKAGE

Les règles de stockage de carburant sont définies par l'arrêté du 1<sup>er</sup> juillet 2004. L'Adblue, non considéré comme substance dangereuse, n'est pas concerné. Le stockage aérien doit être inférieur à 50 000 l. Le texte différencie ensuite le stockage en plein air et sous abri, et comporte de nombreux paramètres visant à préserver l'environnement et protéger les personnes (se référer à l'arrêté ou interroger son installateur).

À l'achat d'une cuve, le vendeur doit, en tout cas, fournir une attestation de conformité CE. Les cuves à double enveloppe installées sur une surface plane sous abri sont recommandées ; elles permettent une meilleure détection des fuites.

Le transport de carburant sur la route pour approvisionner un chantier peut se faire sans grosses contraintes, dans la limite de 1 000 l à la fois, et en utilisant des récipients de 450 l maximum. Mieux vaut toutefois employer des récipients spécia-



Le GNR est teinté en rouge alors que le gazole routier, lui, est 'blanc' (photo ci-dessus). Lors de l'achat d'une cuve de stockage, le vendeur doit fournir une attestation de conformité CE (photo ci-contre).

lement conçus. Ce type de transport est régi par l'accord européen ADR.

## QUAND ROULER AU 'BLANC' ?

Les opérations de travaux publics réalisées avec un engin agricole immatriculé doivent l'être avec du gazole 'blanc'. Par exemple pour le transport de terre ou gravats pour des chantiers de BTP. C'est aussi le cas pour du déneigement réalisé pour le compte d'un particulier (pour une collectivité, à condition qu'il y ait un contrat, le GNR est autorisé).

## UNE TAXE RÉDUITE

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2023, la taxe

intérieure de consommation sur les produits énergétiques (TICPE) touche directement le prix de vente du GNR, pour un montant 'réduit' s'élevant à 3,86 €/hl pour les usages agricoles. Les agriculteurs et les cuma n'ont plus à payer une taxe complète et à demander ensuite un remboursement partiel. Ce carburant a un marquage rose. Dans le cas de l'usage mixte d'un véhicule, par exemple agricole et travaux publics, ce dernier doit fonctionner au gazole 'blanc', plus fortement taxé. Seuls les travaux de terrassement nécessités par l'exploitation agricole restent éligibles au GNR à TICPE réduite. **©**

# GRANDIR



# ENSEMBLE

Cette troisième partie, c'est la vôtre. C'est vous qui l'alimentez à travers vos initiatives, vos projets et la progression de votre groupe. Ce mois-ci, des collectifs réfléchissent à leur avenir dans les Pays de la Loire (p.45). Préparer l'avenir, c'est aussi s'équiper, comme à la cuma de Denazé, en Mayenne, qui reçoit une nouvelle tonne à lisier (p.47), à la cuma l'Espoir de Charnizay, en Indre-et-Loire, qui achète une broyeuse à paille (p.50), ou encore à la cuma du Mai d'or, dans le Cantal, qui renouvelle son tracteur (p.58). Enfin, pour avancer, les cuma testent également de nouvelles pratiques comme à Combret, dans l'Aveyron, lors d'un point sur les couverts végétaux (p.60, photo ci-dessus).

# TAILLE DES PARCELLES : ÇA COMPTE

C'est un mémoire de fin d'études qui a du sens. Benoît Falou a fourni un travail aux côtés de la Fncuma, en partenariat avec la fncuma et Trame, qui indique que la taille des parcelles a un impact : même en l'absence de haies ou de bandes enherbées, la densité des bordures de champs et leur structure améliorent la biodiversité. Mais pas seulement : les effets sont multiples et importants sur la pollinisation, la régulation des ravageurs et la présence des auxiliaires, notamment les carabes et les abeilles sauvages. « *Dans les systèmes de grandes cultures, elle peut également contribuer à limiter l'érosion et à réguler le microclimat du champ* », explique Annabelle Revel-Mouroz, cheffe de projets agronomie, agroéquipement et environnement à la fncuma.

## DES FREINS...

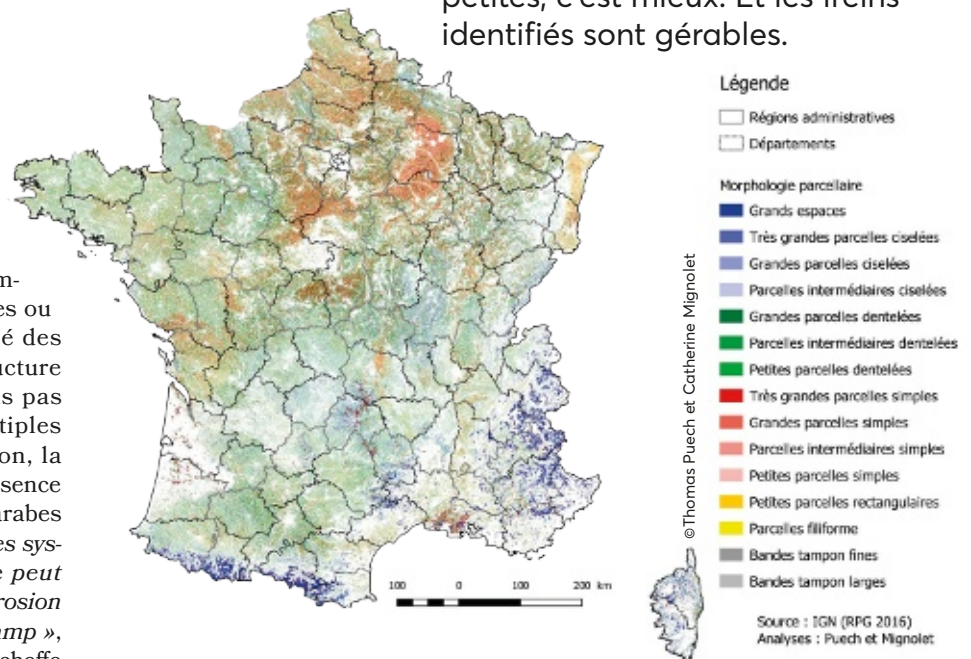
Du côté des freins, la trentaine d'agriculteurs interrogés dans sept régions françaises est unanime : ils pointent l'augmentation du temps de travail et la perte de surface productive, mais aussi la mécanisation actuelle, qui tend au contraire à s'adapter à des parcelles plus grandes, ainsi que des freins administratifs et sociaux (le regard de voisins compte encore).

## ...ET DES LEVIERS

Côté solutions, « *l'usage du guidage GPS et des systèmes de circulation contrôlée (CTF) permet d'optimiser les manœuvres, de limiter le tassement*

*des sols et de mieux exploiter la surface utile* », observe Annabelle Revel-Mouroz. La régularité des formes est un autre facteur clé : des parcelles rectangulaires allongées conservent un bon débit de

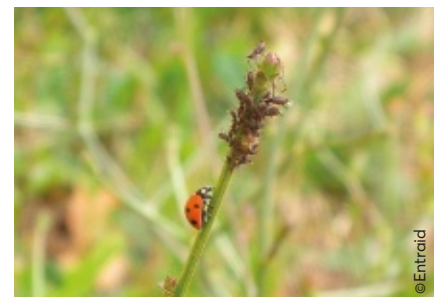
La fncuma est partenaire d'un travail mené par la Fncab, avec Trame, sur l'impact de la taille des parcelles agricoles. Et oui, des parcelles plus petites, c'est mieux. Et les freins identifiés sont gérables.



Caractérisation de la morphologie des parcelles agricoles, échelle de la France, Cybergeog.



Parmi les freins identifiés, la mécanisation, qui tend à s'adapter à des parcelles de plus en plus grandes.



Des parcelles plus petites favorisent la biodiversité, mais impactent aussi l'érosion et le microclimat.

## LA CUMA, JE LA CONNAIS UN PEU, BEAUCOUP, PASSIONNÉMENT... OU PAS DU TOUT ?

La fncuma et Entraid Médias ont lancé une enquête nationale pour mieux comprendre comment agriculteurs et agricultrices, et autres acteurs du monde agricole, perçoivent la mutualisation du matériel.



Si, bien entendu, les cuma sont connues dans le réseau cuma, la fncuma et Entraid Médias souhaitent diffuser plus largement une enquête visant à connaître les besoins, les attentes, mais aussi les freins en matière de partage de matériel agricole. Scannez ce QR code pour accéder à l'enquête et diffusez-la auprès de vos élus, adhérentes et adhérents, contacts professionnels, partenaires, institutionnels et écoles, en leur demandant de la relayer auprès des élèves. La fncuma et Entraid Médias sont en effet particulièrement intéressés par les réponses des classes d'âges les plus jeunes.



**OUEST**

**L'EMPLOI EN WEBINAIRE**

De 11 à 12h chaque vendredi d'octobre à mai (hors vacances scolaires), les fédérations des cuma de l'Ouest proposent un rendez-vous aux personnes intéressées par l'emploi (en cuma ou sur les exploitations) : les webinaires des vendredis de l'emploi.

L'ambition de cet outil simple, rapide et gratuit est d'accompagner la gestion des salariés et l'organisation du travail. Chaque session aborde une thématique avec les experts du réseau qui développent les actualités, les pratiques et les outils pour éclairer les participants, tout en laissant le champ à des temps de questions et d'échanges d'expérience. Les codes d'accès à la visio sont accessibles via un mail adressé dans la semaine qui précède, à tous les responsables de cuma identifiés mais tout un chacun peut contacter sa fédération pour faire partie de la liste de diffusion. **Sonia Lebras**

**PROCHAINS RENDEZ-VOUS**

**13 mars** : Risques psychosociaux et règlement intérieur des salariés

**20 mars** : Comment répondre aux besoins de main-d'œuvre des cuma et des adhérents ?

**3 avril** : Comment aborder les conflits ?

**10 avril** : Le coaching comme outil

**22 mai** : Quel cadre pour un CDD ?

**PAYS DE LA LOIRE**

**DYNAMISME, ENGAGEMENT, ATTRACTIVITÉ : LE CERCLE VERTUEUX DU GROUPE**

En AG le 22 janvier, l'Union des cuma des Pays de la Loire s'interroge sur l'avenir des collectifs et les ressorts du dynamisme qui les animera. Des dirigeants de la filière Comté partageaient leur regard.

**L**e tissu social, l'ambiance et le dynamisme seraient les premières portes d'entrée de la cuma, selon Benoit Vigour. N'en déplaise en effet à l'argument économique du collectif, « on y vient avant tout pour autre chose. C'est appréciable sur le plan technique aussi, particulièrement quand on s'installe dans un secteur que l'on ne connaît pas. » À la table ronde proposée par l'UCPDL le 22 janvier près d'Angers, le trésorier de la cuma de la Vallée de l'Isac (44) témoigne en même temps : « Naturellement, il y a une peur de s'engager dans un tel groupe. On y arrive sans forcément prendre trop de place. Mais ça vient progressivement. »

**QUAND LE RENOUVELLEMENT N'EST PAS UNE QUESTION**

Ce cheminement vers les responsabilités s'avère nécessaire à la réussite de l'organisation. Car par la même occasion, elle nourrit son attractivité. L'intervention de Christophe Defert en témoigne. Sa fruitière compte 23 producteurs. « Autant qu'à mon installation en 1990. Quand une personne arrête, une autre commence », partage simplement le producteur de lait à Comté et président de l'union de coopératives Juramonts. Directrice de cette dernière, Catherine Gaubert indique à quel point les éleveurs « mouillent la chemise » pour leurs outils de travail : « Notre union représente 12 % de la filière Comté et nous ne sommes que deux



Benoît Vigour, trésorier de la cuma de la Vallée de l'Isac (au premier plan). Au second plan à gauche : les dirigeants de Juramonts, Catherine Gaubert (directrice) et Christophe Defert (président).

salariées. » Et sur dix-huit coopératives adhérentes, une seule a un directeur. « Ce sont les administrateurs qui assurent le pilotage. »

**À LA HAUTEUR DES ENJEUX, L'ENGAGEMENT PRODUIT SES RÉSULTATS**

1 M€ pour une presse automatisée à fromages. 400 000 € pour le robot qui les manipule. Ou encore qualité des produits. L'engagement sert, là, des enjeux lourds. Et alors que le président décrit les facteurs d'instabilité qui les impactent, la directrice livre enfin une

recette de la durabilité de cette dynamique : « C'est avant tout de savoir pourquoi on est là. » Or, le premier maillon de la filière fromagère en aurait bien conscience : « Le lait d'un producteur seul n'a pas de valeur », martèle-t-elle. Autre illustration que « c'est ensemble qu'on a des résultats », la présidente de la fncuma, Marine Boyer, salue dans son intervention finale l'avancée sur le crédit d'impôt mécanisation collective. Une mesure qui, sur le territoire de l'Union, concernerait 85 % des cuma pour un crédit moyen de 1 300 € par adhérent. **Ronan Lombard**



## LOIRE-ATLANTIQUE

## LE BROYEUR QUI PROFITE AUSSI À LA PRESSE

Après avoir testé le broyage de paille sous la flèche du big baler, puis l'utilisation de couteaux sur le big baller, la cuma l'Avenir (Puceul) s'est équipée d'un broyeur Tomahawk 505FSM. En fonction de la grille mise en place dans la machine Teagle, les adhérents broient la paille à la longueur souhaitée.

Ainsi la cuma prend moins de risque sur ses chantiers estivaux de pressage. En même temps, son débit de chantier n'étant pas ralenti pour couper la paille, le big baler honore plus facilement ses sollicitations. **Samuel Nicolas**



## MAYENNE

## UNE SÉCURITÉ À LA HAUTEUR

**S**imples rappels du code de la route ou images chocs, le formateur indépendant Emmanuel Vilault a su faire prendre conscience des risques liés à l'utilisation de matériels de manutention. Dans la bienveillance et la bonne humeur, les huit stagiaires d'une formation en décembre ont exprimé leurs pratiques, bonnes ou moins bonnes, et témoignaient d'un objectif commun : se mettre à jour sur la réglementation et les consignes de sécurité à observer. Guillaume Godefroy (MSA) détaille les principaux risques liés à l'usage du télescopique.

Entorses occasionnées lors de la descente du télescopique en avant, ou chutes de personnes sont des causes fréquentes d'accident du travail. Le conseiller prévention signale en outre le risque électrique lors des travaux à proximité de lignes.

## SPÉCIFICITÉS DES SALARIÉS

Emmanuel Vilault rappelle enfin : « *Tout salarié amené à conduire un engin de manutention à port de charges devra impérativement obtenir une autorisation de conduite, transmise par le responsable de cuma.* »

Et pour l'accueil d'un stagiaire mineur, les règles se corsent ! Il lui faudra, en plus de cette autorisation, « *obtenir un avis d'aptitude au poste et avoir suivi une formation adaptée dispensée par l'établissement scolaire.* »

## PLACE À LA PRATIQUE

Après la théorie, place à la pratique, tout d'abord avec un contrôle de la partie

Les 11 et 12 décembre à Entrammes, huit stagiaires participaient à la formation « *Valoriser ses compétences à la conduite de chargeurs télescopiques* » avec la MSA Mayenne Orne Sarthe.



moteur, des équipements du matériel. Puis c'est parti pour le parcours minutieusement préparé par l'instructeur : accrochage et décrochage du godet, branchements hydrauliques et exercices de conduite sur le circuit fléché.

À l'issue du quiz de validation des connaissances, les stagiaires l'affirment : ils porteront une attention toute particulière à leur montée dans un engin de manutention, à commencer par « *boucler la ceinture* ». **Karine Lelièvre**

Grâce à la cuma de Beausoleil qui mettait son local à disposition, huit salariés de cuma mayennaises se sont formés à l'utilisation des engins de manutention.

## BON À SAVOIR

Conduite des automoteurs, Sauveteur secouriste au travail, Certiphyto... les dates des formations sont disponibles auprès de la fédération des cuma.

MAYENNE

# EPANDAGE POLYVALENT À LA CUMA DE DENAZÉ

Nouvelle tonne à lisier à la cuma de Denazé qui renouvelle par une des dernières unités dotées du freinage hydraulique.



La cuma de Denazé a légèrement anticipé le renouvellement d'une tonne à lisier de 16 800 l. Son objectif premier était d'acquérir une des dernières tonnes en stock équipées du freinage double ligne hydraulique et pneumatique. Le nouveau matériel est donc une Mauguin Citagri de 21 000 l, avec double broyeur répartiteur Alrena et système de vidange hybride. Ce dernier permet le fonctionnement dans toutes les conditions de pentes.

Les établissements Delagrée assuraient la mise en route devant les adhérents, et pour ne rien oublier lorsqu'ils l'utiliseront, des vidéos sur les points essentiels

ont été réalisées. Elles seront partagées aux adhérents par la suite.

La nouvelle tonne sera épaulée par la 20 700 l à buse palette, pour une activité d'épandage de 29 000 m<sup>3</sup>/an qui bénéficie de perspectives favorables. En effet plusieurs exploitations adhérentes prévoient des évolutions : passage en système lisier pour certaines, ou augmentation de cheptel pour d'autres.

## DPAE ET PENDILLARDS

Quoi qu'il en soit, les éleveurs de la cuma de Denazé vont pouvoir limiter les pertes d'azote ammoniacal sur leurs chantiers avec cette nouvelle tonne à

*La cuma de Denazé base la facturation de sa nouvelle tonne à pendillards sur le nombre de voyages réalisés et le nombre de kilomètres parcourus.*

lisier de la marque mayennaise. Outre le dispositif DPAAE pour épandre la bonne dose de façon régulière, elle porte en effet une rampe de pendillards (18 m). Si l'ensemble du projet se chiffre à 150 000 €, l'achat de ces deux équipements représente 65 000 € que la coopérative finance grâce à une subvention FranceAgrimer de 40 %. En outre, cette partie bénéficie d'une aide compensatoire agricole collective par la communauté de communes du pays de Craon de 4 500 €. Vincent Faucheu

## PARTAGE DE STRATÉGIE

Aux 600 visiteurs qu'il reçoit mi novembre lors d'une porte ouverte Lely, Benoît Aubry présente sa satisfaction vis-à-vis de la qualité du service de sa cuma ainsi qu'une analyse de ses charges de mécanisation comparées aux références régionales (bilan Mecagest). La journée est notamment idéale pour évoquer le coût de la distribution des fourrages. En effet, l'Earl de la Haute Chevalerie s'orientant en 2022 vers l'automatisation, a investi 205 000 € pour s'équiper d'un bol mélangeur autonome, de l'outil de préparation des cubes de fourrage et pour réaliser les aménagements nécessaires. En comptant l'astreinte nécessaire à l'approvisionnement de la cuisine (4 heures par semaine), l'éleveur atteindrait un coût de distribution de 25 €/1 000 l lorsque l'atelier sera à son régime de croisière de 1,5 Ml. Vincent Faucheu



*Les salariés de la cuma de Ballots, avec ses matériels, étaient présents à la porte ouverte chez Benoît Aubry qui se dit très satisfait de la prise de recul nécessaire à l'organisation d'un tel événement.*



# LES BOÎTIERS CONNECTÉS AVANCENT TRÈS VITE

Trois ans après avoir traité la thématique des boîtiers connectés en AG, la fédération a remis le couvert. Le tour des références du marché prouve une évolution rapide.

Dans l'univers des boîtiers connectés, la concurrence s'est enrichie. On le sait, ce type de systèmes facilite le travail des responsables. Au quotidien, ces solutions apportent un vrai confort. C'est là leur point commun. Mais le tour d'horizon proposé aux cuma du Finistère lors de leur assemblée départementale à Lannedern le 19 décembre confirme aussi que ces technologies ne permettent pas toutes la même chose. La possibilité d'exporter les données afin de faciliter la facturation fait partie de ces atouts. La solution Karnott par exemple le met en avant. Le leader actuel du marché argue aussi de la détection automatique de l'association tracteur – outil. Il enregistre les travaux culturaux et les affecte aux chauffeurs... Notons qu'aujourd'hui la société ne propose ses boîtiers uniquement en location, en précisant que dès 2026, ceux achetés avant 2023 et reposant sur une technologie 2G ne fonctionnerait plus. De plus, le tarif a considérablement augmenté ses derniers temps.

## JUSQUE DANS LES ENTRAILLES DES MATÉRIELS

Dans une gamme de prix comparable, Samsys valorise également la géolocalisation. Ceci permet de collecter l'information des travaux effectués sur le parcellaire concerné. Temps d'utilisation, de pauses, consommation ou vitesse... Les exports offrent ainsi une mine d'information. Il est à noter que ce système a beaucoup gagné en fiabilité ces dernières années. Bien que développé par Krone, le Smartconnect Solar peut équiper toutes les marques de matériel. Cette unité de télémétrie enregistre en temps réel et transmet les données des travaux culturaux. Le boîtier est proposé à l'achat et bénéficie d'un abonnement faible. Grâce à l'énergie solaire, il a la particularité d'être autonome. Autre solution de télémétrie en temps réels Exatrek apporte également des alertes sur la localisation des outils, les niveaux de carburant et échéances d'entretien. Mais outre le prix très élevé, elle ne bénéficie d'aucun retour d'expérience. L'outil Kemtag enfin utilise la technologie Bluetooth pour transmettre les rapports d'activité. Lui ne non plus ne bénéficie



Le suivi automatisé des chantiers était au menu de l'assemblée départementale des cuma le 19 décembre.

## DU CHAMP À LA FACTURE

Ces systèmes qui simplifient grandement la vie des trésoriers, secrétaires-comptable et comptables. Pour son assemblée de proximité Ille-Armor le 18 décembre, la fédération des cuma Bretagne a mis en avant les évolutions technologiques qui fluidifient la transmission des informations entre le champ où sont réalisés les travaux et toute la chaîne de personnes qui contribuent à la facturation. De MyCuma planning à Karnott, en passant par Aptimiz, ils s'avèrent adaptés aux cuma, quelles que soient leurs activités, avec ou sans salarié. Facilitateurs du travail administratif, ils permettent aussi et surtout d'éviter les erreurs d'écriture, les pertes de carnets, les bons illisibles, etc. Dès le matin pour une visite des lieux, les responsables se retrouvaient au hangar tout juste construit de la cuma des Trois Croix (Pluduno). *Sonia Le Bras*

pas encore de retour d'expérience consolidé car peu d'équipements sont en place à ce jour. En partenaire de l'assemblée, Sofimat présentait également le boîtier JDLink (John Deere) qui permet la géolocalisation de la flotte quelle que soit la marque (avec Isobus). L'utilisateur peut ainsi suivre l'évolution des machines et en conserver l'historique. De plus, il bénéficie de la remontée de critères comme la consommation, la charge moteur, le régime moyen, le débit. Même la cartographie des parcelles est possible, tout comme l'adaptation des données à chaque outil. Par exemple pour un round, il transmet le poids ou encore l'humidité des balles. Cette connectivité permet également d'avoir un support technique à distance et un suivi des entretiens du parc. *Alain Laurec*

## MORBIHAN MONTER LA RAMPE



La cuma la Dragonne avait déjà sa tonne à lisier Manguin, pour une activité annuelle d'environ 7 000 m<sup>3</sup>. Ils iront désormais au sol via une rampe pendillards Agmco. La cuma a investi 21 000 € (montage inclus) pour cet équipement de 9 m. *Olivier Le Mouel*

## NORMANDIE

# L'ART DU TRAVAILLER ENSEMBLE

La rencontre annuelle employeurs et salariés est un rendez-vous riche, utile et apprécié. L'édition 2025 à St-Maurice-du-Désert (61) confirme que le dialogue et le partage d'expériences sont essentiels.

Placée sous le signe de la convivialité et du dialogue, la journée du 18 décembre avait pour fil conducteur « *L'art de travailler ensemble en cuma* ». Un sujet central, tant les relations entre salariés, responsables et adhérents sont au cœur du bon fonctionnement.

### RÉACTIONS, ANALYSE ET PISTES D'AMÉLIORATION

La matinée a donc été consacrée à ces relations, à travers la reprise de sketches « *La paix au hangar* », créés en 2005 sous l'égide de la fruma Ouest. Diffusées en vidéo, ces scènes du quotidien ont ser-



Près de 60 responsables et salariés de cuma des trois départements bas-normands rendaient visite à la cuma du Bocage ornais pour un temps fort annuel d'échanges et de réflexion collective.

vi de support à de nombreux échanges, avec un objectif clair : mieux comprendre les rôles de chacun, poser un cadre partagé et prévenir les litiges ou conflits. Avant la présentation de la cuma locale et la visite de ses installations, l'après-midi s'est déroulée autour de quatre ateliers tournants, favorisant la participation active de tous. Les présentations portaient sur la saisie des temps de travail et les bonnes

pratiques pour l'accueil et l'intégration des salariés, apprentis ou stagiaires. Les participants ont aussi testé leurs connaissances sur la prévoyance, la complémentaire santé et la carte Campagne, via un quiz interactif. Enfin, ils ont réfléchi à la communication en cuma, notamment à l'usage des vidéos et au cadrage des publications liées au travail. **Nathalie Pignerol**

## AU RENDEZ-VOUS DE L'INTERCONNAISSANCE

Les réunions locales ont mobilisé plus de 100 cuma cet hiver.



170 personnes de 117 cuma ont pris part aux journées locales normandes cet hiver.

Elles étaient 117. Sur novembre et décembre 2025, les fédérations normandes organisaient leurs habituelles journées de secteur consacrées à l'échange sur des sujets de préoccupations des groupes. Les cuma ont donc été nombreuses au rendez-vous sur les douze réunions proposées (3 pour l'Eure et la Seine Maritime et 9 pour le Calvados, la Manche et l'Orne).

### CHOIX DE MÉTHODES

Au-delà des thèmes spécifiques, les 170 personnes qui se sont déplacées ont enrichi l'interconnaissance des cuma sur les territoires d'une part, et d'autre

part discuté des stratégies d'investissement. Sur chaque lieu de l'ex Basse-Normandie par exemple, un intervenant de SM3 a présenté les tracteurs Claas (partenaires de Camacuma).

En quelque sorte, ces réunions lançaient une saison de réflexion sur le thème de la stratégie de mécanisation. En effet, les deux fédérations posent cette année une question centrale à leur AG respective en février : « *Pas une cuma sans tracteur ! ?* » Plus d'informations à venir dans les prochains numéros et dans le supplément Entraïd Normandie qui vient de paraître.

Noëllie Maillard et Valérie Letellier

## MANCHE UNE ROSE DE 24 TONNES

La remorque grand volume, 55 m<sup>3</sup>, de la cuma Ecovaloris sillonne toute la Manche. Transportant pommes, bois déchiqueté, paille broyée et autres ensilages... son rose flamboyant ne passe pas inaperçu sur les routes du département. Ce n'est pas là pourtant sa principale caractéristique. Son fond poussant, tout d'abord, offre l'intérêt d'un déchargement rapide, sécurisé et sous une hauteur minimale de seulement 4,10 m. Ses essieux suiveurs et forcés portent en outre des pneumatiques de type basse pression. Grâce à elle, la cuma départementale propose une prestation complète (incluant le tracteur, la conduite et le carburant) facturée avec un forfait de déplacement selon la zone, puis 75 €/h. Le service peut même inclure un chargeur sur le tracteur. Le temps de chargement est facturé 60 €/h dans ce cas. **Jérôme Renard**



Les essieux arrière et avant sont suiveurs et forcés, ils limitent beaucoup le ripage de la remorque de 55m<sup>3</sup>.



## LOIRET

## LES CUMA DU LOIRET EN FORME

Réunie en assemblée générale au mois de décembre, la fédération des cuma du Loiret fait état de la création de six cuma sur l'année 2024, et d'une dissolution. La plupart des naissances a émergé d'investissements en matériels pour les grandes cultures. Et certaines ont vu le jour dans le cadre d'enjeux de production plus particuliers.

Pour Mathieu Teixeira, conseiller de la fdcuma, « on a encore des créations de cuma en Beauce, où les jeunes veulent travailler ensemble. Car il y a une problématique main-d'œuvre, et il y a aussi de la diversification avec par exemple de la production d'oignon ou de haricot sec. » Ces créations s'ajoutent aux 135 groupes du département.



Haricots et oignons font partie aujourd'hui des productions diversifiées des cuma de la Beauce.

Un dynamisme qui soutient l'investissement global dans le Loiret. Car les achats y demeurent à des niveaux élevés en 2024. Les conseillers de la fdcuma relèvent 8,6 M€, contre 9,1 et 10,9 M€ respectivement pour les années 2023 et 2022. « C'est certes un léger repli en 2024, mais les investissements étaient très hauts les deux années précédentes. Des achats n'étaient plus à faire en 2024. On a aussi un décalage du fait d'accords de subventions retardés. Enfin, il faut dire que les investissements restent hauts en valeur, car les matériels sont plus onéreux. »

Ces trois dernières années signent les millésimes records à l'échelle des 25 dernières années. Le chiffre d'affaires total des cuma est, lui, de 7,5 M€ en 2024. C'est le deuxième niveau le plus haut après 2023 sur les 25 dernières années. Preuve d'une belle part d'usage. Vincent Gobert

## EURE-ET-LOIR

## UN INVESTISSEMENT SOUTENU EN 2024

Intervenant lors de la journée des cuma de l'Eure-et-Loir en décembre chez le constructeur Duro, le Crédit agricole Val-de-France fait état d'une certaine résistance, voire résilience des cuma, comparé à l'ensemble des investissements des agriculteurs.

En effet, si l'investissement moyen dans l'agroéquipement a diminué de 30 % entre 2023 et 2024 dans les départements 28 et 41, il n'a baissé que de 13 % en cuma en nombre de dossiers. Et il a grimpé de +34 % en montants, en prix de soufte. Au total, 85 investissements ont été



financés par la banque en 2024 sur les deux départements, pour un montant de 3,45 M€. Soit 40,6 k€ en moyenne, contre 60 k€ toutes entreprises agricoles confondues. « Une maîtrise certaine en montant moyen de la part des cuma », commente le banquier. Sur le podium des investissements 2024 : les déchaumeurs, les presses et autres matériels de fenaison. vg

## INDRE-ET-LOIRE

## UNE BROYEUSE À PAILLE EFFICACE

La cuma l'Espoir de Charnizay, dans le sud Touraine, a acheté en juin 2024 une broyeuse à paille Teagle Tomahawk C120 de 135 000 €, principalement pour incorporer de la paille finement broyée dans les rations des génisses. Une nouvelle activité, et une réussite. Dès sa première campagne, huit éleveurs de vaches laitières l'ont utilisée pour 135 h. Par le passé, certains de ces adhérents avaient déjà utilisé une petite broyeuse à paille. Mais rien à voir en termes de débit de chantier et de qualité de broyage. La machine est jugée efficace. Elle a été financée par une subvention de 55 % (Région + Feader) et le reste par emprunt sur neuf ans. L'amortissement est aussi sur neuf ans et le tarif a été fixé à 100 €/h pour la première année. Un gain certain en autonomie alimentaire et en coût. Sylvie Lhéritier



La broyeuse de paille Tomahawk C120 de Teagle est achetée par la cuma l'Espoir de Charnizay en 2024.

Sur le podium des investissements 2024 : les déchaumeurs, les presses et autres matériels de fenaison.

## INDRE

## LE CLIMAT CALME LES ARDEURS

Investissements et chiffre d'affaires globaux des cuma de l'Indre se tassent. Ils sont donnés respectivement à 4 et 6 M€ en 2024, en léger repli comparé à 2023. Le CA moyen à la cuma suit la tendance. « Les conditions climatiques et le contexte difficile de production expliquent ce frein dans le département », analyse Céline Rabasté, animatrice de la fédération réunie en AG fin 2025. À signaler, la création d'une cuma cet hiver. Enfin, une dizaine de dossiers de demandes de subvention à l'acquisition d'agroéquipement ont été déposés en 2024, dont « 80 % ont été octroyés ». vg

HAUTS-DE-FRANCE

# LES CUMA ET L'EMPLOI

Le 17 décembre, dans le Cambrésis, 11 adhérents de cuma se sont réunis à la cuma Galaxie autour de la thématique de l'emploi de main-d'œuvre.



Cette matinée thématique était l'occasion de faire quelques rappels sur la réglementation en cours mais surtout de permettre des échanges entre adhérents. Alimenté par plusieurs témoignages, le groupe a pu aborder différents thèmes : le rôle du responsable salarié, la gestion d'équipe avec le management, la qualité de vie au travail ou encore comment fidéliser son salarié...

## QUELQUES CONSEILS

Plusieurs pistes de réflexion en sont ressorties. Comme l'analyse des points forts de son salarié pour les mettre en avant

auprès des adhérents de la cuma. Ou prendre en compte l'avis de son salarié pour le renouvellement d'un matériel qu'il conduira ou dans des réparations à faire. Mais aussi, l'impliquer le plus possible dans la prise de décisions. L'occasion aussi de parler de l'importance de bien former ses adhérents sur la manière de faire appel aux salariés. Mais aussi de ne pas demander systématiquement au salarié de s'adapter à chaque adhérent. La nécessité de mener des entretiens annuels et «*informels*» a fortement été soulignée pour prendre en compte les besoins et attentes de ses salariés.

Parfois, il ne suffit que d'une petite action ou d'un petit investissement à réaliser pour rendre son salarié épanoui dans son travail, et ainsi le fidéliser.

## DES OUTILS À DISPOSITION

Par ailleurs, le témoignage d'une cuma qui utilise l'outil myCumaTemps a permis d'aborder le sujet de l'organisation du travail et des plannings. Cet outil permet de saisir les temps de travail du salarié et d'en sortir des statistiques et des comptes rendus Excel... Fini les bons de travaux pour enregistrer les heures du salarié ! Sophie Hardy

## FERTILISATION DE PRÉCISION AXIS EMC

# L'ARE DE LA PRÉCISION

« Avant nous commandions de l'engrais pour 2-3ha de plus, à présent c'est à l'are près. »  
Benjamin Gublin, ETA des Temples.

Les technologies de précision KUHN permettent une régulation au bon moment et au bon endroit de la juste dose d'engrais.

Renseignez-vous auprès de votre revendeur agréé KUHN

be strong, be **KUHN**  
kuhn.fr



**SPEEDSERVO - moteurs électriques**  
Plus précis et plus rapides que des vérins électriques



**Capteur EMC - pesée en continu sur chaque disque**  
Régulation instantanée de la quantité d'engrais



ADVERT Concept - 30/02/2025 - Photos KUHN





# NACELLES : LA SÉCURITÉ À PRIX MAÎTRISÉ

Le 18 décembre, la frcuma des Hauts-de-France a organisé une réunion d'information sur les nacelles en cuma.

**O**util idéal en cuma, la nacelle permet de travailler en hauteur en sécurité. Dans les Hauts-de-France, c'est encore un équipement assez rare. Huit cuma en proposent à leurs adhérents. Toutes proposent avec cet équipement, des chariots de transport. En moyenne, le prix d'achat se situe autour des 43 800 €. Avec la plus chère à 88 000 €, neuve et équipée de chenilles. Et la moins chère à environ 10 000 €.

## OUTIL COÛTEUX

Deux d'entre elles ont déjà renouvelé leur nacelle et constatent une rapide décote. Il faut compter 10 000 € de reprise, pas davantage. Alors forcément, il faut être inventif pour financer un tel investissement.

Pour la plupart, le forfait est instauré. « *C'est la manière que nous avons trouvée pour que la nacelle soit payée quelle que soit l'utilisation*, indique un participant à la réunion. *Et avec ce système, le prix reste identique, qu'on s'en serve ou non.* » Certains incluent la remorque de transport, d'autres non.

D'autres encore ajoutent à ce forfait une tarification à l'hectare de SAU, à l'heure d'utilisation ou au kilomètre pour les chariots.

« *Pour avoir un tarif accessible, certains groupes choisissent un amortissement plus long que l'emprunt*, explique Laurent Carpentier, animateur à la frcuma. *Certaines cuma admettent que la trésorerie de l'activité soit déficitaire, bien qu'elle soit à l'équilibre. Ainsi, la facturation permet d'obtenir un résultat à l'équilibre avec des charges couvertes. Cependant, celle-ci ne permet pas de couvrir les sorties de trésorerie avec le paiement de l'annuité notamment.* » Cette option, dans de nombreux cas, permet de créer l'activité.

## BIEN SE PROTÉGER

Mais avant de partager une nacelle avec d'autres membres de la cuma, la frcuma conseille d'être au clair quant aux règles d'utilisation de ce matériel. Car les accidents sont nombreux, souvent graves, et la responsabilité de la cuma peut être mise en jeu. Sur ce point, la



Une dizaine d'agriculteurs se sont réunis mi-décembre pour se renseigner sur l'utilisation et le financement d'une nacelle. Les échanges étaient enrichissants.

réglementation stipule que la nacelle doit être exclusivement utilisée pour un usage professionnel et par l'adhérent. Pour encadrer son usage, les animateurs de la frcuma des Hauts-de-France conseillent de mettre à jour le règlement intérieur, et notamment bien expliciter les règles d'utilisation définies ensemble.

Appuyée de la signature des engagés, la responsabilité de la cuma ne sera pas mise en cause en cas d'accident ou d'une panne. Une manière pour que la cuma propose une nacelle, tout en étant sécurisée. Au total, seules deux cuma possèdent cette assurance. Lucie Debruyne



## GRAND-EST À NOTER SUR VOTRE AGENDA

La frcuma Grand Est vous invite le 10 mars 2026 après-midi, au gae des Saules à Belles-Forêt pour une journée technique dédiée à la valorisation du bois de haie. Une initiative portée par le projet G'HAIEST et un collectif d'agricultrices et agriculteurs regroupés dans le GIEE Valoris'Haies. L'objectif : une animation en lien avec les collectivités territoriales pour la création d'une filière d'une gestion durable et de valorisation du bois agricole.

## AUBE

# ROBOTIQUE AGRICOLE, PLUS ACCESSIBLE EN CUMA

La cuma Terres de Meunier a présenté son organisation et investissement lors d'une journée technique dans l'Aube. Celle-ci a été créée à Cuisles en 2023 et regroupe 18 adhérents, avec 30 ha de vignes engagés. Le groupe a investi dans deux robots Bakus, représentant un investissement de 450 000 € à l'achat. Grâce aux aides FranceAgriMer et au Comité Champagne, le groupe a bénéficié de subventions à près de 50 %, ce qui représente un tarif envisagé à l'hectare de 2 600 €, contre 3 100 €/ha sans les subventions.

Cette jeune cuma a une organisation de travail déjà bien établie : mise en place d'un groupe WhatsApp, réalisation du travail par un salarié du groupement d'employeurs, validation du passage par l'adhérent, déclenchement et surveillance du travail par le salarié du groupement.

Des réunions régulières du conseil d'administration permettent une bonne gestion du travail et des points économiques. Les adhérents ne manquent pas leur assemblée générale, tenue annuellement pour réaliser le bilan. **Alexia Frantz**

Avec la participation d'Aude Meunier, la cuma Terres de meuniers a présenté son organisation autour des deux robots qu'elle a achetés.



© Thierry Perardelle pour La Marche agricole

## MARNE

# QUAND LE GIEE FAIT PÉTILLER L'INNOVATION

Les membres du GIEE technologies innovantes et viticulture durable ont passé deux jours en Champagne début novembre afin de faire le plein d'idées.

**D**irection Épernay et ses alentours pour un programme effervescent mêlant techniques viticoles, robotique et savoir-faire local. La première visite a permis au groupe de visiter la maison Nicolas Feuillatte, troisième en termes de vente de Champagne avec 20 millions de bouteilles vendues par an au niveau mondial. Entre visite des installations et découvertes du fonctionnement coopératif unique de la Champagne, les viticulteurs ont pu en apprendre davantage sur le modèle champenois : 18 000 viticulteurs pour 34 000 ha, un système de service clé en main pour les viticulteurs et des distinctions d'étiquetage.

Le lendemain, les viticulteurs ont été accueillis par Mathieu Liébart et Alexandra Ostapchenko, du comité interprofessionnel des vins de Champagne. L'occasion de découvrir comment l'appellation est



La Champagne se positionne comme une région pilote en matière d'innovation.

© fruma GE

protégée, régulée et surtout comment la recherche prépare la viticulture de demain.

### UNE CUMA EN CHAMPAGNE

Imagerie satellite pour mieux connaître la vigne, robots en expérimentation, outils de précision pour réduire les intrants, stations météo réparties dans tout le vignoble : la Champagne se positionne comme une région pilote en matière d'innovation.

Les échanges ont porté sur la viticulture de précision, la réduction des intrants

grâce à la modulation intra-parcellaire, la robotique, ainsi que les enjeux réglementaires et économiques liés à ces technologies. Une cuma viticole a d'ailleurs été créée en 2024 dans la région pour permettre l'investissement dans deux robots viticoles.

La délégation a ensuite visité la cuverie expérimentale, son laboratoire accrédité. Enfin, au domaine expérimental de Plumecoq, les participants ont découvert les essais variétaux. Bref, ici on cultive l'avenir. **Léna Schwartz**



## ARDENNES LE CHANVRE ADAPTÉ AUX EXPLOITATIONS ARDENNAISES

Le 22 octobre, la fdcuma des Ardennes organisait une journée dédiée à la culture de chanvre, qui a réuni une cinquantaine d'agriculteurs. Tous venus pour s'informer sur cette culture en plein essor dans le département.



La cuma d'Annelles, productrice de chanvre depuis neuf campagnes, est venue témoigner sur son activité de chanvre.



Avec l'arrivée d'une nouvelle usine de transformation sur le secteur sud du département, la coopérative de la Chanvrière cherche de nouveaux producteurs. Cette culture à bas niveau d'intrants intéresse autant les agriculteurs sur les captages que les exploitations voulant se diversifier. Mais elle demande un besoin considérable de main-d'œuvre et de matériels. De plus, un bâtiment est à prévoir.

C'est ainsi qu'est née cette réunion. L'objectif : promouvoir l'esprit cuma afin de répondre aux

enjeux de la culture. Grâce à l'expérience de la cuma d'Annelles, productrice de chanvre depuis neuf campagnes, une table ronde a pu être organisée pour répondre aux questions terrain. Le groupe utilise trois faucheuses à paille pour le chanvre, trois faneuses, trois andaineurs et trois presses afin de récolter les 200 ha engagés pour les 17 exploitations. La Chanvrière a rappelé la nécessité de présenter un dossier de candidature avec un projet en collectif afin de pouvoir rentrer dans la coopérative. **Claire Cosset**

## DOUBS COMMENT NETTOYER SES PANNEAUX SOLAIRES ?

Dans le Doubs, plusieurs adhérents de la cuma des Isles équipés de panneaux solaires ont demandé à essayer un outil de nettoyage simple. L'entreprise Karcher propose des kits. Ceux-ci comprennent un nettoyeur relié par un flexible de 30 m à une perche télescopique en carbone de 14 m, équipée d'une double brosse.

La frcuma a donc organisé une demi-journée d'essai. Les adhérents de cuma intéressés se sont rendus le 5 novembre à Faimbe pour expérimenter ce système. L'exploitant qui accueillait la démonstration était équipé d'une nacelle, indispensable pour mener l'opération.

Les agriculteurs ont pu utiliser tour à tour le matériel et le retour est unanime : malgré un rendu très satisfaisant, l'outil ne conviendrait pas.

En effet, la manipulation est assez fastidieuse, il faut travailler à la verticale et ne pas partir sur le côté pour ne pas subir le poids des brosses en bout de canne. Car celles-ci demandent de la force pour être retenues.

D'autre part, il faut utiliser une nacelle pour sécuriser le chantier et donc être au moins deux (un pilote et un laveur). Sans compter un investissement d'environ 7 000 € dans l'outil. Il n'a donc pas été jugé pas rentable (au vu du personnel et de la nacelle), comparé à une prestation externe. **Emilie Castang**



Entre contraintes techniques et coût, la démonstration de nettoyage n'a pas convaincu...

JURA

# L'ART D'ACCUEILLIR À LA CUMA LES BAUDINES

Amélie Guillot, trésorière de la cuma les Baudines d'Arbois, a accueilli une vingtaine d'étudiants en BTS viticulture-œnologie pour expliquer la période probatoire mise en place.



©fruma BFC

Amélie Guillot exolique aux étudiants le tableau de réservation du matériel qui est rempli lors de la réunion hebdomadaire du lundi.

L'accueil d'une vingtaine d'étudiants à la cuma des Baudines était l'occasion de parler de la force du collectif et de leur façon d'accueillir les nouveaux venus dans la cuma. La cuma les Baudines a été créée en 1995 par des viticulteurs, copains de rugby. La cohésion d'une équipe de rugby se reflète encore aujourd'hui dans l'ambiance qui règne dans la cuma. En dehors de la gestion du matériel, l'entente des adhérents est primordiale pour le groupe. « *Nous souhaitons prendre soin du collectif* », lance Amélie Guillot.

## LA PÉRIODE PROBATOIRE, UN TEST POUR LES DEUX PARTIES

Afin de s'assurer que le courant passe avec les nouveaux adhérents, la cuma a levé l'option de la période probatoire dans ces statuts.

Les viticulteurs souhaitant bénéficier des services de la cuma doivent contacter la cuma par courrier. Trois administrateurs se rendent disponibles afin de rencontrer la personne pour définir ces besoins et parler du fonctionnement de la cuma. À l'issue de cette rencontre, si

le courant passe, la personne a accès à tout le parc matériel de la cuma pendant un an. « *Quand on s'installe, c'est dur de définir exactement ce dont on a besoin en fonction du terrain et de ses vignes, fait remarquer la trésorière. Donc on a fait le choix de donner accès à tout le parc la première année.* »

Tous les autres membres de la cuma sont présents pour accompagner le nouvel adhérent, en expliquant notamment comment fonctionne le matériel. « *On ne laisse pas une personne conduire un enjambeur double rang tout seul la première fois !* » sourit Amélie qui elle-même préfère ne pas s'approcher de ce matériel très technique. Un engagement minimum est appelé en capital social sur les automoteurs et le travail réalisé est facturé à la fin de cette période d'essais.

## UN ACCUEIL QUI FAIT SES PREUVES

À l'issue de la période de test, le conseil d'administration et l'adhérent font le point. C'est le moment de dire si le courant passe ou non des deux côtés.

L'adhérent ou la cuma peuvent décider de s'arrêter là. Si l'aventure continue, le nouvel adhérent est conseillé par les membres du conseil d'administration dans sa prise d'engagement au sein de la cuma. En 2025, la cuma a accueilli trois personnes en probatoire et les trois ont décidé de s'engager avec la cuma. Deux nouveaux domaines ont commencé leur période probatoire. Ce sont des profils atypiques, souvent des reconversions pour une installation en agriculture biologique.

« *La perspective d'évolution de ces domaines est généralement sur cinq ans, ce qui permet à la cuma de s'adapter pour toujours répondre aux besoins de chacun* », estime Amélie Guillot. Cette présentation a donné matière à réfléchir aux étudiants, qui y voient un très bon moyen de poursuivre leur apprentissage avec des pairs lors de leur installation.

Elodie Bredelet

## DRÔME

LE TRACTEUR DU PÈRE NOËL  
AU BANC D'ESSAI

Le banc d'essai moteur était de passage à la cuma d'Auriples la Répara et à la cuma de Sauzet en décembre dernier. Sept tracteurs ont été diagnostiqués, dont un assez atypique : une première dans l'histoire du banc d'essai.

Malgré quelques branchements compliqués, les agriculteurs se sont rendu compte de l'économie en carburant possible en adaptant le régime moteur à l'utilisation et en procédant à quelques réglages d'entretien du moteur.

Le banc d'essai est aussi l'occasion de vérifier la puissance des moteurs annoncée par le constructeur. Cette journée a été organisée avec le soutien de Montélimar Agglomération. **Lucie Mestrallet**



Un tracteur atypique au banc d'essai.

## RÉUNION DE SECTEUR : NOUVEAUX FORMATS



Retour des réunions de secteur, un moment privilégié d'échanges.

Les cuma de la Drôme se sont retrouvées aux réunions de secteur organisées à la MFR de Divajeu et à la cuma Rhône Herbasse. Cette année, la fdcuma a testé deux nouveaux formats de rencontre : une visite de cuma atypique et un repas en soirée. Pour la visite, la cuma Rhône Herbasse a pu présenter sa chaîne de lavage de noix, son séchoir ainsi que son nouveau trieur optique. À Divajeu, les participants, venus nombreux, ont fait part de leurs projets, réussites et besoins, notamment pour redynamiser leur cuma et motiver les adhérents à s'impliquer dans la gestion du collectif. Ces réunions de secteur sont des temps privilégiés qui participent aussi à créer du lien entre les cumistes et leur administrateur référent.

**Lucie Mestrallet**

## HAUTE-LOIRE

ON FÊTE LES  
60 ANS DE LA FÉDÉ

Le samedi 29 novembre 2025 tous les cumistes du département étaient invités à l'occasion d'une soirée festive.

Le conseil d'administration et les salariés avaient à cœur de concocter une soirée un peu particulière pour marquer les 60 ans, avec des échanges, de la convivialité, et une soirée dans la bonne humeur. Après plusieurs réunions de préparation, chacun a apporté sa pierre à l'édifice pour mener à bien cet événement.

Une soirée réussie, et ça, ce sont les adhérents des cuma qui le disent. En effet pas moins de 640 personnes des 129 cuma de Haute-Loire sont venues partager un verre et un copieux repas. Grâce à la sollicitation des partenaires des cuma, tel les tractoristes, qui ont exposé un automoteur dans la salle, les fournisseurs historiques des cuma et les OPA (banques assurances...), la soirée a pu



640 personnes ont assisté à la célébration des 60 ans de la fédération.

être à la hauteur des attentes. Repas traiteur, apéritif gratuit, et quelques petits cadeaux pour marquer le coup.

TÉMOIGNAGES EN VIDÉO  
ET EXPO PHOTOS

Afin de rythmer la soirée, les élus ont pris la parole, en présence du sénateur Jean-Pierre Vigier, des anciens présidents et des salariés. Une vidéo interview des hommes et des femmes en cuma du département a aussi été diffusée, avec pour note finale l'inscription « 60 ans fdcuma 43 », réalisée au sol

avec un pulvérisateur, par les salariés et des adhérents de cuma. Enfin, les JA installés dans l'année se sont vus remettre une combinaison de travail floquée cuma, comme les années précédentes. La taille de la salle a permis également de faire une exposition des photos des cuma locales, et rappeler ainsi à certains le bon vieux temps. En résumé, ce fut un moment de convivialité, qui montre une fois encore que l'esprit cuma permet de rassembler et partager de bons moments ensemble.

**Johan Eyraud**

## PUY-DE-DÔME

# VÉRIFICATION OBLIGATOIRE DE L'ÉTAT DE SANTÉ DES ENGIN DE LEVAGE

La vérification des engins de levage est une obligation réglementaire. Dans le Puy-de-Dôme, la société S2A assure les contrôles attestant de la conformité des matériels.

La VGP, ou vérification générale périodique, doit être effectuée régulièrement. Cette vérification est une obligation légale inscrite dans le Code du travail. Elle est obligatoire pour les exploitations qui ont recours à un salarié, un apprenti ou toute personne autre que le chef d'exploitation. Dans les cuma et les exploitations, elle concerne les tracteurs équipés d'un chargeur frontal, les télescopiques, mais aussi les nacelles, lève palettes, tractopelles, chariots élévateurs, griffes à fourrages, valets de ferme...

### BIEN PRÉPARER LE CONTRÔLE

Concrètement, la fréquence de vérification est de 12 mois pour les outils manipulant des produits non conditionnés comme du fumier. La fréquence passe à 6 mois pour les outils qui manipulent des produits conditionnés comme des big bag d'engrais. Lors d'un contrôle, en cas d'absence de VGP, l'employeur s'expose à des pénalités financières sous forme d'amendes. Si un accident survient avec un salarié, l'assurance est en droit de ne pas couvrir le propriétaire du matériel. La fédération des cuma du Puy-de-Dôme, au travers de la société Serv'Agri Arverne, accompagne les cuma et les exploitations pour la VGP. Côté tarif, il est dégressif suivant le nombre de matériels réunis pour un contrôle sur le même site. La VGP est aussi un moyen de prévenir certaines pannes, d'avoir un état des lieux régulier du matériel et des



VGP : tous les 6 mois pour les matériels qui lèvent des charges conditionnées (bottes, big bag...) et tous les 12 mois pour les matériels qui manipulent des charges en urac (terre, fumier...).

organes de sécurité, et de conserver son matériel en bon état pour une meilleure revente. Lors du contrôle, il faut être en capacité de fournir le manuel d'utilisation du matériel, le certificat de conformité, le carnet de maintenance et les précédents comptes-rendus de VGP. Pierre-Joseph Delorme

@fdcumapuy-de-dôme

## UN ÉCHOGRAPHE EN CUMA

La cuma de Saint-Bonnet, près d'Orçival, s'est dotée d'un échographe. Ce projet est né d'une volonté d'autonomie et de souplesse organisationnelle de Martin Chabory, président de la cuma. « Mon idée était de pouvoir réaliser des échographies sans dépendre des contraintes horaires des vétérinaires. » Pour cela, Martin Chabory a profité du Sommet de l'Élevage pour se renseigner et sélectionner un appareil en vue d'un achat. « C'est en en parlant à des adhérents de la cuma de ce projet

d'achat d'échographe que trois d'entre eux se sont révélés intéressés. » L'appareil, au prix de 6 000 €, a donc été acheté par la cuma. Les groupes ont ensuite bénéficié d'une formation technique pour apprendre à diagnostiquer eux-mêmes la gestation de leurs vaches. Une solution qui permet une meilleure maîtrise de la fécondité du troupeau, tout en conservant une liberté d'organisation. PJD

Un échographe en cuma pour diagnostiquer soi-même la gestation des vaches.



@fdcumapuy-de-dôme

# RENOUVELLEMENT DU TRACTEUR : LE CHOIX DU PRIX DE REVIENT

Créée en 2022 sur le secteur de Saint-Flour, cette cuma a pour seule activité le compostage de fumier sur 82 exploitations adhérentes réparties sur le sud-est du département. Le renouvellement concernait donc un tracteur Claas Axion 800 acheté en 2019 avec 3 200 h au compteur.

## METTRE LE PRIX DE REVIENT EN AVANT

Comment renouveler le tracteur de la cuma sans être distrait ou influencé par des personnes préférant telle ou telle marque ? Comment raisonner coût de revient plutôt qu'affinité ? Ce sont des questions que se sont posés les administrateurs de la cuma.

Pour François Hivernat, le président, ce qui devait dicter le choix du tracteur était clairement le coût de revient. « *En fait, nous avons cette volonté et cette prise de conscience de se détacher de l'aspect émotionnel que cultivent à notre insu les commerciaux des différentes marques représentées sur notre territoire. De plus, les prix ont tellement augmenté ces dernières années sur tous les matériels que notre objectif était de conserver au maximum le même coût horaire.* »

## MISE EN PLACE D'UN CAHIER DES CHARGES PRÉCIS

Pour rester concentrés sur le prix de revient, le président et le trésorier ont convaincu les autres membres du CA de travailler d'une façon originale. « *Nous avons d'abord décidé de rédiger un cahier des charges le plus précis possible. Un cahier des charges toujours guidé par le besoin d'obtenir un prix d'utilisation le plus faible. Sa rédaction permet de mettre noir sur blanc les caractéristiques que doit avoir le tracteur concernant la puissance, la transmission, les relevages... C'est aussi une manière de dire que les options qui ne sont pas dans le cahier des charges ne doivent pas être dans le devis* », insiste François Hivernat.



©fdcuma Cantal



©fdcuma Cantal

*La cuma du Mai d'Or a fait le choix audacieux des devis anonymes pour le renouvellement de son tracteur. Pour cela, un cahier des charges précis a été établi.*

« *Nous payons pour des caractéristiques que nous allons utiliser, et pas pour d'autres, inutiles pour les travaux effectués.* »

## UNE PRISE DE DÉCISION RAPIDE

Le cahier des charges a ensuite été confié à Gisèle Gonthier, animatrice de la fédération. « *Je l'ai envoyé à différents concessionnaires du secteur. En retour, ces derniers m'ont transmis leur devis. Ceux répondant au cahier des charges ont ensuite été anonymisés.* »

La cuma du Mai d'Or a renouvelé son tracteur. Pour cela, le conseil d'administration a fait le choix d'une solution peu commune : les devis anonymisés.

Au final, quatre devis ont été retenus. « *Le jour du choix, nous étions neuf autour de la table, à écouter notre animatrice présenter les devis totalement anonymisés* », indique le président. « *Le choix s'est ainsi fait en prenant en compte le respect du cahier des charges et le prix.* » Après 2 h de présentation, le choix était fait. Le gagnant était le T7 245 de New Holland. Une surprise pour les membres du CA qui ne s'attendaient peut-être pas à cette marque ni à cette rapidité de décision. **RD**

# ENTRE INQUIÉTUDES ET ESPOIR, LES CUMA TOUJOURS D'ATTAQUE

Réunis au lycée agricole de Théza le 14 janvier, les participants à l'assemblée générale de la fédération des cuma des Pyrénées-Orientales ont pu constater le dynamisme des groupes, dans un contexte pourtant morose.

L'assemblée générale a permis de faire un point sur les subventions régionales aux matériels agricoles. Les élus du réseau cuma ont fait valoir l'efficacité de ce soutien lorsqu'il est fourni aux collectifs. Raymond Llorens et Eric Encausse, élus de la frcuma Occitanie, ont indiqué que désormais les cuma de la région bénéficient d'une enveloppe dédiée, et non plus commune avec les exploitants agricoles en individuel.

Autre point positif : la baisse du plancher d'investissement minimal acceptable pour une demande, passée de 20 000 € à 10 000 €. Florence Grabulos, animatrice au sein de la fdcuma66, a pour sa part souligné un dispositif mis en place en 2025 par le Conseil départemental, et qui a permis de soutenir l'investissement pour huit matériels ne rentrant pas dans les critères régionaux.

L'animatrice a souligné qu'en 2025, une dizaine de cuma du département ont renouvelé leur conseil d'administration. « Ces cuma ont toutes retrouvé des jeunes pour reprendre », a-t-elle relevé. « Nous effectuons donc un gros travail pour qu'ils s'approprient le fonctionnement d'une cuma » a-t-elle ajouté.

## LA CLÉMENTINE FAIT SES PREUVES

Autre initiative en cours de travail via l'échelon national du réseau cuma : le crédit d'impôt mécanisation collective, qui devrait permettre à un adhérent payant un minimum de 6 666 € par an de facture à sa cuma, de bénéficier d'un crédit d'impôt de 7,5 % de ce montant, avec un plancher de 500 € et un plafond de 3 000 €.

Le partenariat avec la fédération Gard-Hérault a été encore renforcé en 2025 avec l'embauche d'une technicienne, Salomé Sipp, qui partage son temps sur les trois départements. Elle est venue présenter le travail de diagnostic énergétique effectué auprès des cuma méditerranéennes dans le cadre du programme Fabacéé. L'année 2026 servira à mettre



L'assemblée générale de la fdcuma66 s'est déroulée au lycée de Théza.



Fabrice Llabour, président de la fédération, et Pierre Bertran de Ballanda, agriculteur, ont apporté leur témoignage sur la culture de clémentiniers.

en place les actions prioritaires pour réduire les consommations d'énergie. Pierre Bertran de Ballanda, agriculteur, et Fabrice Llabour, président de la fédération des cuma, ont présenté aux participants la culture du clémentinier. Après avoir envisagé les cultures de kiwi et d'avocats, c'est finalement vers cet agrume qu'ils se sont dirigés. C'est un fruit méditerranéen qui craint relativement peu le manque d'eau. Il demande moins d'irrigation que le pêcher. Ne nécessitant ni taille, ni éclaircissage, les arbres donnent des fruits robustes

qui se vendent sans souci. « Il y a de la demande », ont-ils expliqué, se réjouissant de la qualité des fruits obtenus. L'assemblée générale s'est conclue par un rappel, effectué par Thierry Payrou (ex-président de la fédération) des 80 ans de dynamique du réseau cuma en France et dans les Pyrénées-Orientales, une dynamique soutenue «notamment dans les situations difficiles.» ECP

 PLUS D'INFOS À LIRE SUR [ENTRAID.COM / OCCITANIE](http://ENTRAID.COM / OCCITANIE)

## AVEYRON

# À COMBRET, LES COUVERTS VÉGÉTAUX SE DÉVELOPPENT

**P**remier rendez-vous chez Xavier, qui a implanté en semis direct un blé derrière une prairie de 4 ans. Une pratique courante sur cette exploitation qui travaille sans labour depuis plusieurs années déjà. Un résultat assez satisfaisant, présentant cependant de fortes hétérogénéités des levées, liées essentiellement à des touffes de dactyles mal décomposées qui ont gêné le fonctionnement du semoir et créé des bourrages encore visibles.

**CHOISIR LES ESPÈCES...**

Ceci amène à échanger sur le choix des espèces de prairies, faut-il continuer à planter du dactyle ? Quelle est la bonne stratégie de désherbage ? Penser à surveiller très régulièrement les limaces... faut-il de la fertilisation localisée ? Autant de questions qui ont nourri des échanges très intéressants complétés par Benoît Nougarède de la confédération de Roquefort. La seconde parcelle était située chez Jérôme, il travaille de longue date sur



Retours d'expérience sur la gestion des couverts pour le Giee Sols Combretois.

chercher la fraîcheur. Malgré tout, certaines espèces ont germé plus tardivement, attendant la pluie. Jérôme se pose des questions sur le bon itinéraire pour la destruction du couvert, car il va y planter une luzerne en semis direct au printemps prochain. Plusieurs solutions s'offrent à lui, et ce sera l'occasion de les tester, broyage, mulchage... Parmi la dizaine de personnes présentes, chacun a semé des couverts végétaux cette année. Les retours d'expérience sont passionnants et soulèvent des questions plus générales, amorçant des

réflexions sur les actions à conduire. Cette année, il a tenté d'implanter un couvert derrière céréales.

**...ET LE BON ITINÉRAIRE**

Réalisé en semis direct le 20 juillet, juste après la moisson, le mélange à 25 kg/ha de colza, sorgho, vesce, navette, radis, a été semé profond pour

Le GIEE a d'autres projets pour 2026, réaliser une formation sur les couverts végétaux, rencontrer d'autres groupes GIEE en Rhône-Alpes, poursuivre les échanges de pratiques et participer au programme du nouveau contrat du syndicat de rivière Tarn-Sorgues-Dourdourance. Jean-Claude Platon

**HAUTE-GARONNE - ARIÈGE**

## DÉMO DE MATÉRIEL : FOCUS SUR L'ÉLECTRIQUE EN MARAÎCHAGE

La fédération 31/09 des cuma a coorganisé, en décembre une démonstration autour du matériel de maraîchage, en partenariat avec le Pays Comminges Pyrénées, Bio Ariège-Garonne et la Chambre d'agriculture de Haute-Garonne.

Une démonstration atypique pour un public maraîcher où un seul fournisseur spécialisé sur le matériel électrique, Elatec, était présent. Trois machines ont été présentées :

→ un automoteur modulaire agricole enjambeur : par sa grande polyvalence, il permet d'accompagner le maraîcher sur l'ensemble des travaux agricoles du cycle de culture.

→ un motoculteur électrique Mobelec 3 : plus petit mais modulable, avec une large gamme d'outils, il permet de mécaniser un grand nombre d'opérations manuelles. Son moteur électrique silencieux permet également d'aug-



# UN GROUPE, ÇA S'ENTRETIENT, COMME DU MATÉRIEL

L'AG de la fdcuma s'est déroulée le 16 janvier au Parc du Val d'Adour, le marché aux bestiaux de Rabastens de Bigorre (65). Point d'orgue : les ingrédients pour construire un collectif de travail, sous l'éclairage d'un psychologue.



Emmanuel Poussard, psychologue du travail, est venu témoigner avec des adhérents de la cuma d'Aussos.

L'assemblée était nombreuse pour assister à cette séquence sur la construction d'un collectif de travail.

Les participants étaient au rendez-vous, tout comme les partenaires. Au-delà des aspects statutaires, et des événements organisés par la dynamique équipe de fédérations, tous ont pu bénéficier de l'éclairage d'Emmanuel Poussard, psychologue du travail, et de trois adhérents de la cuma gersoise d'Aussos, lors d'une table-ronde dédiée aux collectifs de travail. « Une cuma, c'est bien parce qu'on travaille ensemble, mais l'inconvénient, c'est qu'on travaille ensemble... » Cette phrase d'une adhérente résume l'ambivalence de l'organisation collective, selon Emmanuel Poussard. Pendant six mois, ce chercheur a accompagné plusieurs groupes d'agriculteurs dans le

cadre d'un projet financé par la MSA sur la santé psychique en agriculture.

## DU TRAVAIL COLLECTIF AU COLLECTIF DE TRAVAIL

Le constat de départ ? Partager du matériel ne suffit pas à créer une vraie coopération. « Le travail collectif, c'est comment on répartit les responsabilités. Le collectif de travail, c'est comment on crée de la confiance et de l'harmonie », précise le chercheur. Et cette coopération ne se décrète pas, elle se construit. Les problématiques remontées par les cuma sont récurrentes : difficulté à renouveler les administrateurs, inégalité d'engagement entre adhérents, tensions autour du respect des règles. « Il y a ceux qui ont l'esprit cuma et ceux qui ont l'esprit profiteur », témoigne un président.

## L'ENTRAIDE, UN IDÉAL COMPLEXE

L'intervention a permis d'identifier plusieurs leviers. D'abord, la convivialité : « Quand on fait un barbecue ou un apéro, ce n'est pas en dehors du travail, ça fait vraiment partie de l'envie de créer une culture commune », explique Emmanuel Poussard. Ensuite, des règles claires et appliquées. Un exemple concret : un panneau « 100 € d'amende si le télescopique n'est pas rendu propre » a résolu instantanément un problème récurrent. La transmission des responsabilités pose aussi question. « Pour Jean-Luc, être trésorier, c'est juste trier du papier. Sauf

## DÉMO FREINAGE : LA PREUVE PAR L'IMAGE

Toujours à la pointe, l'équipe agroéquipement de la fédération avait organisé en marge de l'AG une démonstration de freinage pour comparer un attelage pneumatique et simple ligne hydraulique.

À LIRE SUR ENTRAID.COM / OCCITANIE

qu'il y a toute la relation avec le banquier, les automatismes acquis », illustre le chercheur. Transmettre ces savoir-faire invisibles demande du temps et de la méthode. Plusieurs groupes souhaitent développer l'entraide, mais se heurtent à des freins psychologiques. « C'est dur de demander de l'aide, on a peur de passer pour quelqu'un qui n'y arrive pas », confie un adhérent. La réciprocité pose aussi question : comment rendre ce qu'on a reçu ? « Il ne faut pas regarder à la demi-journée près, mais celui qui reçoit doit pouvoir donner en retour, même autrement », souligne un participant. Le message central : « Le collectif, c'est comme le matériel agricole, il faut l'entretenir. Ça demande de l'engagement, du temps et parfois un accompagnement extérieur. » Elise Comerford-Poudevigne

menter le confort de travail, notamment sous les tunnels.

→ un chariot porte caisse électrique CPC : avec sa charge utile de 150 à 180 kg et son autonomie moyenne d'une journée, ce matériel améliore l'ergonomie lors du transport de marchandises, notamment pour le maniement des caisses ou la récolte.

En bref, des outils intéressants et innovants, des interlocuteurs professionnels et une démonstration en condition réelle. Bastien Roux

Démonstration atypique pour un public maraîcher.

# MUTUALISER LA TECHNOLOGIE POUR LA RENDRE ABORDABLE

L'assemblée générale de la fédération des cuma du Tarn-et-Garonne s'est déroulée cette année à Puycornet, le 16 décembre, dans un état d'esprit volontariste. Et ce, malgré un contexte morose pour les agriculteurs.



Passage de relais à la fécuma82 : au centre, le président Jean-Jacques Baravalle, encadré par le directeur sortant, Romain Lafflorentie, et Margaux Poux qui lui succède.

Jean-Jacques Baravalle, président de la fédération des cuma du Tarn-et-Garonne, a donné le ton dans un rapport moral : combatif. « *En 2025, 20 % des demandes de financements individuels ont été refusées par les banques* », a-t-il noté. Avant de souligner que « *sans les cuma, je pense qu'il n'y aurait même pas 200 000 exploitations en France. Et il y a encore du potentiel : entre les cuma et les ETA, seulement 10 % du matériel est partagé en France.* »

L'équipe d'animation avait choisi de fournir des témoignages sur les manières dont les cuma permettent de faire évoluer les pratiques. Avec des exemples très concrets à la clé : Nicolas Dussac,



de la cuma d'accueil du Bas-Quercy, a détaillé pourquoi lui et d'autres adhérents de cette cuma se sont engagés dans le programme Fabacéé.

## L'AVENIR PLUTÔT QUE LES URGENCES

Ce programme permet, via le financement privé d'énergéticiens, d'accompagner des mesures d'économies d'énergie pour les collectifs d'agriculteurs. Cela se traduit par les économies de carburants (banc d'essai moteur, formations à l'écoconduite, gestion des chantiers), mais sont aussi évoqués la modulation des intrants, les cultures associées, l'autonomie protéique, les fabriques d'aliment



Les lauréats du Challenge cuma avec les représentants du Crédit agricole Nord-Midi-Pyrénées, qui sponsorise le trophée.



Une table ronde a permis d'exprimer concrètement les manières de rendre l'innovation accessible en collectif.

à la ferme. « C'est en fonction de ce qui émane du groupe, a expliqué Nicolas Dussac. Pour moi, il y a urgence aujourd'hui, et le fait de mutualiser nous force à prendre le temps de préparer l'avenir, plutôt qu'à gérer l'urgence. »

### RENDRE LA TECH ABORDABLE

Jérôme Sarraute, de la cuma de Mauzac Barry, a pour sa part évoqué le projet Archipell (inclus dans le programme OccitaNum) dont l'objectif est d'utiliser les technologies numériques de comptage pour optimiser l'éclaircissage en arboriculture. Il s'agira d'abord de compter la densité florale pour réaliser une préconisation, ensuite d'un outil d'aide à la décision pour savoir quand déployer les équipes, et enfin de pouvoir réaliser des prévisions de récolte et ainsi optimiser la logistique. « La première pièce de l'édifice, c'est Centipoc, qui permet de déployer la précision quasi-centimétrique grâce au réseau d'antennes

Centipède », a précisé Jérôme Sarraute, soulignant l'implication de la frcuma Occitanie dans ce dispositif. « On est aussi là pour travailler au rétrofit des équipements de pulvérisation, car ce qui existe sur le marché est cher, a-t-il souligné. Il faut mutualiser pour obtenir de la technologie abordable. »

### CONSEIL INDÉPENDANT

Enfin, Jérémy Fraysse, président de la cuma de Saint-Cirq, a souligné l'intérêt de recourir à un conseil indépendant dans le cadre de l'achat d'un matériel agricole, eu égard par exemple à la réglementation. Enfin, cette assemblée générale dynamique aura vu passer un moment d'émotion, puisque son directeur, Romain Laflorentie, a passé le flambeau à Margaux Poux dans le but de s'installer. Projet, a-t-il expliqué, qui n'aurait pas émergé sans son expérience au sein du réseau cuma. Une belle histoire !

Elise Comerford-Poudevigne

## LOT

# INITIATIVES, DÉMOS, PROJETS ET ANNIVERSAIRE AU MENU DE L'AG

En ouverture de l'assemblée générale de la fédération départementale des cuma du Lot, le président Philippe Raully accueillait les participants en soulignant la force du réseau des 145 cuma du département. Un service devenu vital pour les agriculteurs lotois, particulièrement les jeunes en phase d'installation. Sophie Tantini, directrice de la fdcuma 46, a présenté le rapport d'activité 2024. Tom Chadirac, animateur agroéquipement, a relaté les actions et les services dédiés aux jeunes en phase d'installation : formation Mecagest, interventions dans les stages 21 heures et dans les lycées agricoles...

### BANC D'ESSAI MOTEUR ET CHALLENGE CUMA

Le Crédit agricole Nord-Midi-Pyrénées et la fdcuma ont officialisé le renouvellement de leur partenariat autour du Challenge cuma.

Ce dispositif met en lumière les initiatives innovantes et les projets collectifs portés par les agriculteurs du département. Pour cette nouvelle édition, le jury comportait, entre autres, des étudiants en établissement d'enseignement agricole.

Adapt Eco a réalisé une démonstration sur l'optimisation des rendements moteurs et la réduction de la consom-



Le Crédit agricole Nord-Midi-Pyrénées et la fédération départementale des cuma du Lot renouvellent leur partenariat autour du Challenge cuma.

mation de carburant des machines agricoles. Pour ce faire, l'organisme a passé deux tracteurs présents sur site au banc d'essai moteur.

### 50 ANS DE LA CUMA DE LA RÉGION DE LIVERNON

En fin de réunion, un hommage a été rendu à la cuma de la Région de Livernon qui fêtait ses 50 ans. Ses fondateurs ont été évoqués avec émotion

dans un petit film d'animation conçu par la fdcuma, rappelant toute l'histoire et les grands moments de cette cuma incontournable. Elle a su imposer ses équipements et s'adapter aux nouvelles attentes de ses adhérents. Elle dispose aujourd'hui d'un beau hangar avec atelier à Assier. Michel Capus, cheville ouvrière de la cuma, a été chaleureusement remercié pour son engagement sans faille. Sophie Tantini

## LANDES-BÉARN-PAYS BASQUE

UNE TROISIÈME PRESSE  
ET DE NOUVEAUX ADHÉRENTS  
À LA CUMA DE HOURS

La cuma de Hours vient d'investir dans un nouveau round-baller, qui complète les deux machines déjà en service. L'activité regroupe aujourd'hui une quinzaine d'adhérents et totalise près de 4 500 balles par an. Le prix de revient est de 3,50 €/balle. Cet investissement apporte davantage de flexibilité dans l'organisation du travail, améliore la qualité du service rendu et permet d'accueillir trois nouveaux adhérents, dont deux jeunes agriculteurs du secteur. La machine choisie est une Pöttinger Impress 3130 F. Elle possède une presse à chambre fixe équipée de 18 rouleaux, d'un dispositif de coupe à 16 couteaux et d'un pick-up de 2,30 m. Elle devrait apporter performance, régularité et confort de travail.

Fabien Artiguet



La cuma de Hours acquiert une troisième presse à balles rondes. Elle facilitera l'organisation de l'activité et permet l'accueil de nouveaux adhérents.

UN JOYEUX NOËL  
POUR LES FUTURS  
MARAÎCHERS LANDAIS

La fdcuma 640 participe au nouvel espace-test agricole des Landes.



L'Etal 40 accueillera des porteurs de projet souhaitant s'essayer pour 3 ans à la production de légumes bio.

Le 8 décembre, le département des Landes et la commune de Morcenx-La-Nouvelle s'offraient un cadeau avant l'heure avec l'inauguration d'un nouvel espace-test agricole maraîcher dans le département. Après plusieurs mois de travail, le site des Jardins de Moré a été inauguré avec deux espaces-tests de 600 m<sup>2</sup> de serres et 8 000 m<sup>2</sup> de plein champ, chacun à destination de porteurs de projet souhaitant s'essayer pour trois ans à la production de légumes bio.

## MÉCANISATION PEU MOTORISÉE

Dans la continuité du dispositif du département, la commune de Morcenx-La-Nouvelle a choisi d'héberger sur son territoire un troisième Etal40 (espace-test

agricole landais). Cette fois encore, la fédération des cuma participe à l'organisation. Un accompagnement à la prise en main du matériel est notamment prévu pour les nouveaux arrivants. Pour ce troisième site, le choix d'une mécanisation moins motorisée a été fait, avec de nombreux équipements manuels (houe maraîchère, herse étrille et semoir manuel). Pour les testeurs qui souhaiteront mécaniser leurs interventions, un microtracteur reste disponible ainsi qu'une arracheuse à pommes de terre, une planteuse et une buteuse. De quoi satisfaire tous les profils. Les candidatures sont ouvertes pour la saison 2026. Juliette Cheval

## GIRONDE ET LOT-ET-GARONNE

## NOUVELLE CUMA DANS LE BLAYAIS

Créée il y a un an autour de Saint-Paul, la cuma du Blayais rassemble déjà quatre exploitations de jeunes éleveurs décidés à mutualiser leurs moyens de production. Ensemble, ils ont investi dans du matériel de fenaison performant et un tracteur neuf, première étape d'un projet collectif ambitieux. L'objectif : partager progressivement d'autres équipements pour gagner en efficacité et alléger les charges de chacun. Cette dynamique d'entraide s'inscrit dans un esprit d'ouverture : la cuma accueille volontiers de nouveaux adhérents souhaitant rejoindre l'aventure coopérative. Les agriculteurs intéressés peuvent se rapprocher de la fédération des cuma la plus proche pour obtenir plus d'informations ou prendre contact avec le groupe du Blayais. Marion Delorme



La cuma du Blayais se structure autour d'un tracteur neuf et de matériels de fenaison.

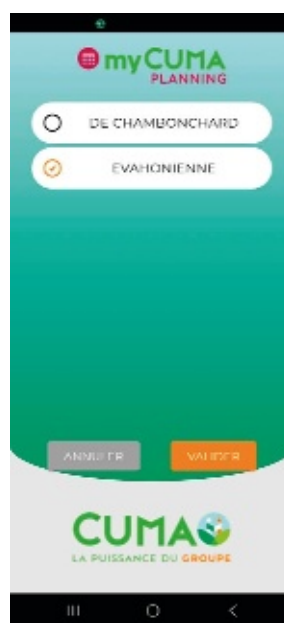
CREUSE

# LES CUMA ÉVAHONIENNE ET DE CHAMBONCHARD SE FACILITENT LA VIE AVEC LE NUMÉRIQUE



Mycuma planning et travaux facilite le quotidien des adhérents et des salariés des cuma Évahonienne et de Chambonchard.

Les deux cuma utilisent Mycuma planning et travaux depuis deux ans. Le logiciel fluidifie les réservations de matériel et l'enregistrement du travail des salariés. Témoignage.



Quasiment tous les 60 adhérents ont adopté l'outil numérique Mycuma planning et travaux.

Deux cuma interconnectées, 60 adhérents et une centaine de matériels. On devine que la cuma Évahonienne et la cuma de Chambonchard, à Évaux-Bains (Creuse), ont besoin d'une méthode simple pour gérer la réservation des outils. C'est la raison pour laquelle elles ont adopté le logiciel Mycuma planning et travaux depuis deux ans. « La réservation des matériels passe par Mycuma travaux, à l'exception des outils d'ensilage, de moisson et de pressage haute densité, explique Cyrille Magnier, président de la cuma Évahonienne. Nous enregistrons les temps de travail de nos deux salariés grâce à Mycuma planning. »

## FINI LES KILOMÈTRES POUR RÉSERVER UN OUTIL

Avant que cela soit possible depuis n'importe où grâce à un smartphone, les adhérents devaient parfois parcourir une quinzaine de kilomètres pour réserver un outil sur papier, au siège

des cuma. Sinon, ils téléphonaient aux salariés, ces nombreux appels détournant ces derniers de leurs tâches. « Les adhérents et les salariés gagnent du temps et ce système est fluide, constate Cyrille. La prise en main de Mycuma planning et travaux est facile. Quelques adhérents ont pu être rebutés par l'outil numérique, mais ils s'y sont mis rapidement. »

## LA RÉCOLTE RESTE GÉRÉE PAR TÉLÉPHONE

Sur la soixantaine d'adhérents, seuls deux ou trois continuent de réserver 'à l'ancienne'. Les fédérations départementales et nationales ont aidé au paramétrage du logiciel, puis tout s'est fait de manière intuitive. Le système coûte 300 €/an aux deux cuma. Elles sont satisfaites de l'outil. Toutefois, la réservation des engins de récolte demeure coordonnée par les responsables d'activités. « Les chantiers de récolte demandent un système le plus

réactif possible, justifie Benoît Aubert, salarié des cuma. Les chantiers de récolte présentent trop d'aléas techniques et météorologiques. Les coups de fil entre responsables et adhérents restent la solution la plus efficace dans ce cas. » Cyrille Magnier et Benoît Aubert notent quelques pistes d'amélioration : « Le créneau de réservation est par défaut de 8 h à 18 h. Certains ne modifient pas cette plage bien souvent surestimée. Cela bloque l'utilisation par d'autres adhérents. Une fonction, sur le point d'être déployée, permettrait d'avertir l'adhérent suivant que l'outil se libère. Nous l'attendons avec intérêt ! » Pour récupérer certaines données, les deux cuma recourent à un prestataire informatique : « Dans notre contexte, nous souhaitons extraire et analyser des données, comme la répartition des volumes de travail par matériel, par adhérent... Ce qui n'est pas possible aujourd'hui avec Mycuma planning et travaux. » Nicolas Levillain



## CHARENTES DES OUTILS INTERCEPTS DOUBLE RANG DANS DEUX CUMA CHARENTAISES

Depuis une quinzaine d'années, les outils intercepts hydrauliques ont révolutionné le désherbage mécanique en viticulture. Au fil des années, ces équipements n'ont cessé d'évoluer et d'apporter des solutions aux viticulteurs charentais. Malgré un parc bien fourni, une dizaine de cuma se sont récemment équipées d'outils intercepts. On observe notamment des outils sophistiqués et proposant un débit de chantier important. C'est le cas de la cuma de l'Ugni blanc et de la Frenade qui ont toutes les deux investi dans un outil de désherbage mécanique double rang. Ces outils ont fait l'objet d'un dépôt de demande d'aide à l'investissement. Cet outil imposant n'est pas à comparer avec un intercepts demi-rang « classique ». L'avantage premier d'un outil double rang est le flux de terre qu'il génère. Avec le positionnement des



©Nicolas Figeac

deux outils intercepts quasiment face à face, le rang est instantanément désherbé et le recroisement presque parfait. Il faut néanmoins faire attention au gabarit de la machine et ne pas la laisser entre toutes les mains.

Nicolas Figeac

Les cuma de l'Ugni blanc et de la Frenade ont acquis des outils de désherbage mécanique double rang.

## POITOU

# DEUX NOUVEAUX ANIMATEURS POUR LA JEUNE FÉDÉRATION DU POITOU

La nouvelle fpcuma du Poitou accueille Gaëlle Burlot et Philippe Martinot pour animer les cuma des Deux-Sèvres et de la Vienne.



©fpcuma Poitou

Gaëlle Burlot et Philippe Martinot intègrent l'équipe d'animation des cuma du Poitou.

L'équipe d'animation se structure pour répondre aux besoins des cuma du secteur de la Vienne et des Deux-Sèvres. Deux recrues arrivent pour apporter des conseils spécialisés aux coopératives locales.

### ACCOMPAGNER LES GROUPES DE RÉFLEXION

Gaëlle Burlot accompagne des groupes de réflexion collectifs, notamment les groupements d'intérêt économique et environnemental (GIEE) et la valorisation du bois bocager. Diplômée en ingénierie forestière, elle occupe le poste de chargée de mission agroécologie

et innovation au sein de la fpcuma du Poitou. Elle anime et coordonne ces dynamiques collectives qui permettent aux agriculteurs de partager leurs expériences, d'échanger sur leurs pratiques et de construire ensemble des solutions innovantes et durables pour leurs exploitations.

### NOUVEL APPUI JURIDIQUE ET PARTENARIAL

Philippe Martinot accompagne les projets dans leurs dimensions structurelles et territoriales. Fort de son parcours d'éleveur ovin et de son expérience de secrétaire général de la fncuma, il dis-

pose d'une vision stratégique et d'une connaissance du monde coopératif agricole. Il intervient principalement sur deux volets. D'une part, l'accompagnement juridique et organisationnel, lié au droit coopératif et au développement des cuma. D'autre part, l'animation et la consolidation des relations partenariales avec les acteurs agricoles du département de la Vienne. Le conseiller en agroéquipement présenté en période d'essai en décembre n'a pas souhaité continuer. La fédération lance un recrutement pour ce poste. Mikael Douroux

# CE NUMÉRO EN 1 MINUTE CHRONO

Vous n'avez pas le temps de lire ce magazine?  
On vous résume l'essentiel.

## LA BONNE NOUVELLE

« On a encore des créations de cuma en Beauce, où les jeunes veulent travailler ensemble », selon Mathieu Teixeira, conseiller de la fdcuma. Au cœur de cette envie ? Besoins de main-d'œuvre et diversifications.

À lire en p.50



## LE POINT DE VIGILANCE

Les agriculteurs ukrainiens, confrontés à la question d'adhérer à l'Union européenne, « savent qu'il y aurait plus de normes à respecter, davantage d'exigences et de contrôles », note Olga Trofimtseva, ancienne ministre de l'Agriculture ukrainienne.

À lire en p.09



## LE COUP DE TÊTE

« Pour les investissements, c'est le comptable qui décide. Alors que ça devrait être l'agronome ou le technicien. Cela jette un écran de fumée sur la réflexion technique longue ! » Petit taquet de Nicolas Thibaud, l'homme qui murmure à l'oreille des mois-batt'.

À retrouver en p.12-14

## L'OBSERVATION

Les agroéquipements asiatiques, notamment chinois, sont aux portes de l'Europe. L'offre devrait être chamboulée dans les années, voire les mois à venir. L'enquête de la rédaction.

À lire en p.22 à 33



## BEAU BOULOT

Un dispositif expérimental original a permis à la fois de réduire l'IFT fongicides en vigne, mais aussi de rassurer les viticulteurs impliqués en combinant OAD et assurance.

À lire en p.16



## LE CHIFFRE À RETENIR

# 50 %

Avec les aides FranceAgriMer et du Comité Champagne, le groupe Terre de Meuniers a bénéficié de subventions pour l'achat de deux robots Bakus de près de 50 %, ce qui représente un tarif envisagé à l'hectare de 2 600 €, contre 3 100 €/ha sans les subventions.

À lire en p.53

## LA PUNCHLINE

Le cauchemar du président de la cuma du Verbach en Moselle ? « Les non-dits ! Un non-dit peut générer des tensions bien plus fortes qu'un désaccord exprimé. »

À lire en p.14-15



ENSEMBLE, DÉMOCRATISONS LE PHOTOVOLTAÏQUE

**LOUEZ  
VOTRE TOITURE** OU  
**AUTOCONSOMMEZ  
VOTRE ÉNERGIE**

FOURNITURE ET POSE  
SANS SOUS-TRAITANCE

CONTACTEZ-NOUS

**02 38 801 801**

gre-enr.fr



GROUPE ROY ENERGIE  
DEPUIS 2010  
EXPERT PHOTOVOLTAÏQUE