

ENTRAID MAGAZINE

Juillet
2026
n°499

SUPPLÉMENT CUMA
PACA ■

EN VITI, UNE CUMA
FAIT PERDURER LA DYNAMIQUE

UN ÉPANDEUR
QUI RÉPOND À UN CAHIER DES CHARGES
DRASTIQUE

UN ATELIER DE PÂTE D'OLIVES
TRÈS BIEN ÉQUIPÉ

INVESTISSEMENTS

À CHACUN SA METHODE

ISSN 2779-5829 - CPPAP 043T83875



**EXCLUSIVITÉ CUMA
OFFRE D'ABONNEMENT**

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

**VOTRE
MATÉRIEL
PARTOUT
EN FRANCE ?**

SCARÉÉÉÉMENT !

SCAR
MATÉRIEL AGRICOLE ET ESPACES VERTS

LMW 2026 - Crédit photo : Shutterstock

RÉALISEZ VOTRE PROJET D'IRRIGATION

SCP

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

Retrouvez dans nos magasins et sur laplateformedeleau.com le matériel et les solutions adaptés pour une gestion de l'eau efficace et durable.

contact@laplateformedeleau.com **04 42 66 70 70**

**LA PLATEFORME
DE L'EAU**
UNE MARQUE
IRRIGUÉE PAR LA SCP

SOMMAIRE

N°499 juillet 2026

4

L'INTERVIEW —

5

L'ACTU EN VRAC

SEMER DES IDÉES

DANS LA CABINE
Une cuma qui adapte
ses investissements selon
la demande

08

FOCUS
À CHACUN SA MÉTHODE

10-17

POUSSER LES MACHINES

CUMA LA MAISON
« Copain, mutualité et apéro »

20

MISE À JOUR
Les derniers investissements
des cuma

22

CRASH-TEST
ÉPANDÉUR ROLLAND
ROLLMAX 6325 : LE CHOIX DE
LA POLYVALENCE

24

EN ROUTE
« Chaque adhérent fait
son mélange de pâte et d'huile
d'olive »

28

GRANDIR ENSEMBLE

ACTUALITÉS
Panorama des cuma de la région
Sud Paca

31

CUMA DES TROPHÉES
Discrète solidarité

32

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

34



35

VU AILLEURS
L'initiative audacieuse de
deux adhérents de la cuma
Terre et Mer, en Occitanie,
qui se sont lancés dans
la culture de la clémentine.

ÉDITO

DES CUMA QUI S'ADAPTENT

Crise viticole, changement climatique, hausse du prix des matériels... les cuma de la région Sud Paca résistent. Dans ce numéro, nous mettons en avant des cuma qui s'adaptent. Des groupes qui modifient leurs façons d'investir et de renouveler du matériel tout en conservant un tarif attractif et la mise à disposition de matériels performants. Pour cela, le matériel acheté d'occasion prend une place de plus en plus importante. Aussi des cuma pour qui le fait de travailler ensemble et de s'entraider ne sont pas que des mots mais des actes qui mettent en avant les valeurs d'un groupe. Dans ce numéro destiné aux agriculteurs de la région Sud Paca, vous découvrirez également des échantillons de ce qu'il est possible de réaliser en cuma. Des réalisations qui peuvent être une source d'idées sur ce qui pourrait être effectué près de chez vous. Bonne lecture.

Pierre-Joseph Delorme
Chef d'édition

Revue éditée par la SCIC Entraid, SA au capital de 45 280 €. RCS : B 333 352 888. Siège social Rond-point Maurice Le Lannou - CS 56520 - 35065 Rennes Cedex. (02 30 88 11 96) Siège administratif (05 62 19 18 88) - Présidente et directrice de la publication M. Boyer - 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 - Chef de projet marketing D. Sanchez - d.sanchez@entraid.com Publicité D. Soucany - d.soucany@entraid.com, C. Tiennot - c.tiennot@entraid.com, D. Vincent- d.vincent@entraid.com, Chef d'édition Pierre-Joseph Delorme - pj.delorme@entraid.com - Directrice artistique et couverture Delphine Bucheron - Studio de fabrication I. Coston, E. Gouty, I. Mayer, M. Masson - studio.toulouse@entraid.com - Promotion-Abonnement L. Ghachi, J. Goncalves, S. Marestang (05 62 19 18 88). Principaux actionnaires : Frcuma Ouest, Association des salariés, Fncuma, autres Frcuma et Fdcuma. Impression Sprint, Parc industriel Euronord - 10 rue du Parc, 31150 Bruguères - 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



« MALGRÉ LES CRISES, IL Y A TOUJOURS UNE DYNAMIQUE CUMA »

ÉRIC ERÉTÉO

Avec des cuma qui s'adaptent à des conditions économiques et climatiques difficiles, Éric Erétéo, président de la frcuma Paca, revient sur une année 2025 bien remplie.

Propos recueillis par Pierre-Joseph Delorme

COMMENT S'EST DÉROULÉE L'ANNÉE 2025 ?

Pour comprendre 2025, il faut savoir ce qu'il s'est passé en 2024. Cette année-là le budget d'aides régionales aux investissements pour les matériels en cuma était de 700 000 €. Nous avons exploré le budget avec 950 000 € d'aides validées.

Toutes les demandes ont été payées avec pour conséquence d'amputer le budget de 2025. Nous nous sommes donc retrouvés pour l'année dernière avec un budget de seulement 400 000 €.

Nous avons décidé à l'époque de ne laisser aucune cuma sur le bord du chemin. C'est-à-dire que le taux de subvention qui était de 20 % pourrait s'ajuster en fonction de la valeur totale des dossiers déposés par les cuma lors de l'unique période de dépôt des dossiers.

Bien sûr, le total des dossiers dépassait le budget. Nous avons donc baissé le taux de subvention à 16 %. Finalement, la Région a pu débloquer quelques dizaines de milliers d'euros pour clôturer à un taux de 18 %. Pour l'année 2026, nous avons un budget d'aides de la Région qui est de 700 000 €, avec un taux de 20 %.

Il faut savoir que ce sont des fonds propres à la Région avec des traitements de dossiers rapides. Il faut tout de même rappeler qu'avant le Covid, le budget d'aides aux investissements était supérieur au million d'euros.



Eric Erétéo, président de la frcuma Paca.

« LES CUMA SONT LE REFLET DE NOTRE AGRICULTURE. QUAND UNE CUMA DISPARAIT PARCE QUE LES ADHÉRENTS PARTENT À LA RETRAITE, CELA MONTRE AUSSI QUE LE NOMBRE D'AGRICULTEURS DIMINUE »

COMMENT SE PORTENT LES CUMA DE LA RÉGION SUD PACA ?

Les cuma sont le reflet de notre agriculture. Quand une cuma disparaît parce que les adhérents partent à la retraite, cela montre aussi que le nombre d'agriculteurs diminue. Mais il y a aussi des

jeunes qui se regroupent et adhèrent à des cuma avec des projets, de nouveaux investissements pour de nouvelles activités. Il n'y a personne qui laisse tomber le système cuma. On le voit sur le terrain. Les adhérents le disent, heureusement que nous avons la cuma. Alors oui, ça râle, il y a des désaccords mais au final cela fonctionne. Et surtout, quand on est en cuma on n'est pas seul. Aujourd'hui c'est quelque chose d'important. Malgré les crises, il y a toujours une dynamique cuma et la volonté d'aller de l'avant.

QUELS SONT LES PROCHAINS TRAVAUX DE LA FRCUMA PACA ?

Je pense que la problématique à venir va être de pérenniser l'animation de nos cuma. Il va bientôt y avoir des départs à la retraite. Le remplacement de ces

départs va être compliqué parce que les personnes en poste aujourd'hui sont des couteaux suisses qui sont en place depuis longtemps et qui connaissent bien les cuma. Ils font de l'animation, du conseil, de la comptabilité, des montages de dossiers, de l'appui administratif... Par contre pour les futurs recrutements des animateurs il ne faut pas s'at-

tendre à trouver des couteaux suisses. Ça n'existe plus. Une des solutions serait de faire réaliser les comptabilités des cuma à l'extérieur pour soulager les animateurs. De toute façon, il faut des animateurs pour nos cuma donc il faudra trouver des solutions. ☺

LES FILIÈRES QUI SE DÉVELOPPENT

La production de fruits, de vins d'appellation et de légumes frais constitue le top 3 des productions en région Provence-Alpes-Côte d'Azur. Pour autant, d'autres filières émergent progressivement. Quelles sont celles à surveiller de près ?

Hélène Saveuse



La pistache, une culture qui se développe.

2026, L'ANNÉE DE LA PISTACHE

Relancée par Olivier Baussan, le fondateur de l'Occitane-en-Provence, la filière de la pistache fait de plus en plus parler d'elle en région PACA. En 2025, pas moins de 70 ha de pistachiers auraient été plantés en Vaucluse, 25 ha dans les Bouches-du-Rhône, 83 ha dans les Alpes-de-Haute-Provence et 8 ha dans le Var. Soit l'équivalent de 186 ha officiellement recensés en PACA, sur une estimation de 500 ha en France. Si elle séduit de plus en plus d'agriculteurs, la filière doit encore se structurer. Pour l'heure, une seule petite unité post-récolte, avec épluchage et séchage, aurait été installée à Ansouis (84) en attendant que des structures plus grandes soient implantées. Pour tous ceux qui souhaiteraient s'appuyer sur cette filière pour diversifier leur activité, il faudra suivre de près le projet Pistamed. Celui-ci a pour objectif d'offrir un accompagnement technique, mais aussi de la formation et une aide à l'acquisition de matériels pour les opérations post-récolte. À savoir qu'il faut compter environ six ans entre la plantation et la première récolte, mais aussi qu'il s'agit d'une culture exigeante. Pour autant, le potentiel de ce marché est important puisque chaque année, la France importe environ 10 000 tonnes de pistaches.



LES POULAILLERS, NOUVEL ELDORADO ?

Dans le département des Alpes-de-Haute-Provence et dans les Hautes-Alpes, les poulaillers sont de plus en plus nombreux à se développer. Les élevages de poules pondeuses s'y multiplient. Un marché en plein essor, puisque les Français mangeraient de plus en plus d'œufs, et que la production française peinerait à suivre. En implantant des poulaillers, les agriculteurs espèrent diversifier leur activité et générer de meilleurs revenus. Un poulailler pourrait permettre d'atteindre un revenu d'environ 2 500 €/mois. Les élevages bas-alpins, bientôt installés sur le plateau de Valensole, sont accompagnés par la Compagnie générale d'agriculture. L'interprofession estime qu'il faudrait 300 bâtiments d'élevage de plus d'ici 2030 pour être autosuffisant.

La production d'œufs a le vent en poupe.

Des capteurs sol et plante ainsi qu'une plateforme agronomique permettent de surveiller les parcelles.

L'IRRIGATION DE PRÉCISION POUR RENDRE L'AGRICULTURE PROVENÇALE PLUS RÉSILIENTE

Alors que l'irrigation devient incontournable dans le sud de la France, la société du Canal de Provence, avec le consultant Fruition Sciences, élabore un dispositif innovant pour optimiser l'usage de l'eau et les pratiques culturales en agriculture méditerranéenne. L'expérimentation s'appuie sur l'implantation de capteurs sol et plante, ainsi qu'une plateforme agronomique sur les parcelles agricoles. Ils permettent de mesurer en temps réel les besoins en eau et les conditions climatiques. Pour l'heure, l'expérimentation est menée sur une centaine de parcelles en PACA, dont vingt parcelles viticoles et deux sur la filière amande. Les premiers résultats sont encourageants puisque sur les vignes, l'efficacité de l'utilisation de l'eau augmenterait de 50 % et le volume d'eau serait réduit de 45 %. Sur les amandiers ou les oliviers, les économies d'eau s'élèveraient à 20 % à rendement équivalent. ©

5^{ème} édition

13>15
OCTOBRE
2026

AVIGNON
PARC DES EXPOSITIONS

med'agri

LE SALON **PRO** DE L'AGRICULTURE
MÉDITERRANÉENNE

tech&biz
PREMIER AVIS
RÉGIONAL
CULTURES

“ INNOVATION
& SOLUTIONS
POUR LES
AGRICULTEURS ”

Infos, programme & badges

Organisé par: CHAMBRE CONSULTEUR AGRICULTURE

Partenaires privilégiés: BACON SUD, République Française

Partenaires Associés: Vaucluse, Grand Avignon, Agnion, CAV, AJP, Groupama, SCA, GRDF

CONSEIL & EXPERTISE COMPTABLE

A vos côtés,
à chaque étape
de votre réussite !



Alliance
Cerfrance
PACA

CERFRANCE
entreprendre, ensemble

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

- EXPERTISE COMPTABLE
- CONSEIL PAYE
- CONSEIL DROIT SOCIAL
- CONSEIL JURIDIQUE
FISCAL ET PATRIMONIAL
- CONSEIL INFORMATIQUE
- CONSEIL ECONOMIQUE
D'ENTREPRISE
- FACTURE ELECTRONIQUE



IMPLANTE SUR TOUTE LA REGION PACA

Cerfrance accompagne au quotidien les entrepreneurs du
monde agricole dans la gestion et le développement de
leur exploitation

Retrouvez nos agences sur

www.cerfrance.fr

SEMER DES

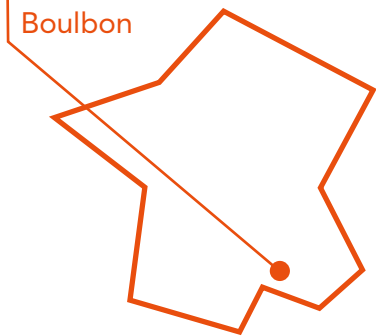
IDEES

DANS LA CABINE

Une cuma qui adapte
ses investissements selon
la demande

08



BOUCHES-DU-RHÔNE
Boulbon

UNE CUMA QUI ADAPTE SES INVESTISSEMENTS SELON LA DEMANDE

La cuma le Rhône, à Boulbon dans les Bouches-du-Rhône, a été créée il y a presque 60 ans. La principale culture du secteur à cette époque était la vigne. La cuma comportait alors une centaine d'adhérents. Une cuma viticole qui comme d'autres a traversé plusieurs crises. Mais la fermeture de la cave coopérative dans les années 90 a mis fin à cette activité. « *Les exploitations se sont recentrées sur l'arboriculture*, indique Raphaël Hoffmann, jeune président de la cuma. *Sur les exploitations, il y a toujours eu un peu de maraîchage et aussi quelques arbres fruitiers. Quand la viticulture a peu à peu disparu du secteur, la cuma a permis aux exploitations de s'orienter vers l'arboriculture.* » La cuma a revendu les matériels spécifiques pour la vigne. En revanche, elle en a gardé ou renouvelé d'autres comme les broyeurs ou les outils de travail du sol.

UNE CUMA EN SOUS-RÉGIME

« *C'est quand même avec la cuma que j'ai pu m'installer. Cela m'a permis de démarrer sans acheter trop de matériels* », assure Raphaël Hoffmann. Aujourd'hui, cependant, la cuma est un



CHIFFRES CLÉS DE LA CUMA LE RHÔNE

- Date de création : 1967
- Chiffre d'affaires : 3 000 €
- Nombre d'adhérents : 51
- Nombre de matériels : 20
- Dernier achat : rotavator 2 m de largeur de travail
- Projet : achat d'une planteuse pour scions ou arbustes



Pour Raphaël Hoffmann, président de la cuma le Rhône, la cuma reste un outil sur lequel on peut s'appuyer pour développer les exploitations.

©Entraid



Forte d'une cinquantaine d'adhérents, la cuma le Rhône, à Boulbon dans les Bouches-du-Rhône, est un outil qui permet aux exploitations d'adapter leurs productions en fonction des besoins et l'investissement dans des matériels spécifiques.

Pierre-Joseph Delorme



Un prochain investissement pourrait concerner une nacelle pour la mise en place des filets de protection sur cerisiers pour lutter contre la mouche Suzuki.



La cuma possède un bâtiment dans lequel s'effectue le stockage des différents matériels.

Une aire de remplissage sécurisée est accessible au bâtiment de la cuma.



peu en sous-régime. « Les exploitations s'agrandissent. Les matériels s'achètent beaucoup en individuel, le tout incité par des aides qui sont parfois plus avantageuses qu'en cuma, regrette le président. Le matériel n'est pas renouvelé et le but est de ne pas perdre d'argent. »

UN OUTIL INDISPENSABLE POUR AVANCER

Pourtant pour le président, la cuma « est un outil à conserver car elle a des atouts ». « Nous avons un bâtiment pour le stockage des matériels. Une aire de remplissage financée par la mairie, précise-t-il. Mais en tant qu'arboriculteur, on nous demande d'être de plus en plus

« QUAND LA VITICULTURE A PEU À PEU DISPARU DU SECTEUR, LA CUMA A PERMIS AUX EXPLOITATIONS DE S'ORIENTER VERS L'ARBORICULTURE »

pointus, de répondre à de plus en plus de normes. Nous subissons aussi des pressions sanitaires de plus en plus fortes. Cela entraîne des contraintes

techniques spéciales, qui demandent des outils spécifiques. » Par exemple pour installer des filets sur les cerisiers afin de lutter contre la mouche Suzuki. « Pour cela, il faut investir dans une nacelle pour mettre en place ces filets. Un outil impossible à acheter en individuel pour les petites exploitations. » D'autres idées sont aussi dans les tuyaux comme une planteuse pour les vergers, peut-être pour l'année prochaine. « La cuma reste un outil sur lequel on peut s'appuyer pour développer nos exploitations en investissant dans des matériels spécifiques, difficiles, voire impossibles à acheter en individuel », avoue le président. ☺

Renouveler les matériels à échéance régulière ou ponctuellement, acheter neuf ou d'occasion... les politiques d'investissement diffèrent d'une cuma à une autre. Quelle stratégie choisir ? Pour quels bénéfices ? Tour d'horizon dans quelques cuma de la région PACA.

CHIFFRES 11

Le matériel d'occasion prend de plus en plus de place

REPORTAGES 12-16

Comment assumer un déficit

ÉCONOMIE 17

Achat en cuma ou en individuel : lequel est gagnant ?

INVESTISSEMENTS

À CHACUN SA METHODE

LE MATÉRIEL D'OCCASION PREND DE PLUS EN PLUS DE PLACE

Face à l'augmentation des prix des matériels, certaines cuma font le choix de l'occasion et cette tendance est en progression. Dans le même temps, les durées d'amortissement ont tendance à s'allonger, surtout pour les tracteurs. Quelques exemples en chiffres.

Pierre-Joseph Delorme

ÉVOLUTION DANS LES CUMA DE LA PART DES ACHATS DE MATÉRIELS D'OCCASION PAR RAPPORT AUX ACHATS DE MATÉRIELS NEUFS

MOISSONNEUSES-BATTEUSES



34 % en 2018
45 % en 2025
+ 32 % de progression



**TRACTEURS
TOUTES PUISSANCES**
12 % en 2018
19 % en 2025
+ 58 % de progression

ÉVOLUTION DES PRIX D'ACHAT D'OCCASION POUR DEUX TYPES DE MATÉRIELS ACHETÉS PAR LES CUMA

MOISSONNEUSES-BATTEUSES



124 794 € en 2018
160 874 € en 2025
+ 29 % de progression



**TRACTEURS
TOUTES PUISSANCES**
56 956 € en 2018
81 557 € en 2025
+ 43 % de progression

ÉVOLUTION DES PRIX D'ACHAT NEUF POUR DEUX TYPES DE MATÉRIELS ACHETÉS PAR LES CUMA

MOISSONNEUSES-BATTEUSES



215 076 € en 2018
304 306 € en 2025
+ 41 % de progression



**TRACTEURS
TOUTES PUISSANCES**
106 459 € en 2018
153 189 € en 2025
+ 44 % de progression

ÉVOLUTION DE LA DURÉE D'AMORTISSEMENT DANS LES CUMA

(Chiffres issus des Guides Prix de Revient)



MOISSONNEUSES-BATTEUSES
8,5 ans en 2019
10,03 ans en 2025
+ 25,4 % de progression de la durée d'amortissement



TRACTEURS DE 150-200 CH
6,7 ans en 2019
9,4 ans en 2025
+ 40,3 % de progression de la durée d'amortissement

BOUCHES-DU-RHÔNE

Vernègues

SE RÉINVENTER POUR DURER



Stéphane Orjubin, président de la cuma de Gancel, dans les Bouches-du-Rhône.

La cuma de Gancel a plus de 20 ans et est essentiellement tournée vers la viticulture, et notamment la récolte avec deux machines à vendanger pour huit adhérents. « Nous sommes aussi tous adhérents à la même coopérative, le cellier Saint Augustin à Sénas », indique Stéphane Orjubin, président de la cuma.

En plus des deux machines à vendanger, la cuma possède des outils d'entretien de la vigne. Aussi un tracteur qui réalise 1 000 h/an et qui est accessible au tarif de 10 €/h sans le GNR. « Nous étions dans un schéma de renouvellement des machines à vendanger tous les six ans, explique Stéphane Orjubin. C'était très simple, nous empruntions sur six ans et ensuite on renouvelait. Une manière aisée d'avoir du matériel en bon état de fonctionnement. Aujourd'hui, nos machines à vendanger ont quatre ans et nous savons qu'on ne les renouvellera pas dans deux ans. » La raison est facile à comprendre. « Durant des années, le prix de vente de notre production augmentait régulièrement, assure le président. Il y a encore trois ans, on nous expliquait que l'avenir était radieux. Mais aujourd'hui, ce prix de vente est divisé par trois. Alors, on en est à un point où on cherche juste à ne pas perdre d'argent. »

UNE CONTINUITÉ DANS LE FLOU

Pour les machines à vendanger, plusieurs solutions sont sur la table. Conserver les mêmes tarifs autour de

À Vernègues dans les Bouches-du-Rhône, la cuma de Gancel est à un tournant. Cuma exclusivement viticole, elle doit se réinventer pour appuyer les adhérents dans leurs perspectives de diversification ou de changement de culture, seul moyen de pérenniser les exploitations.

Pierre-Joseph Delorme



En raison du contexte viticole, il n'y aura pas de renouvellement des machines à vendanger. La politique est de faire durer le matériel.

« LA POLITIQUE D'INVESTISSEMENT DANS NOTRE CUMA VITICOLE EST SIMPLE, C'EST LES DEUX PIEDS SUR LE FREIN »

200 €/ha une fois les machines payées pour faire de la trésorerie et renouveler plus tard. « Ou plutôt baisser les tarifs une fois les emprunts terminés car la situation est vraiment mauvaise, complète-t-il. On verra plus tard pour le renouvellement car des adhérents vont avoir du mal à payer les factures. » La suite pour Stéphane Orjubin serait en quelque sorte de revenir en arrière. « Revenir à des exploitations diversifiées avec du maraîchage, de l'arboriculture, des céréales... Nous avons pratiquement tous des exploitations un peu diversifiées

mais la vigne a pris le dessus au fil du temps. Plus rentable, plus mécanisable que le maraîchage. »

« Se diversifier. C'est facile à dire mais il faut y penser car le vignoble dans notre secteur risque de disparaître », constate l'agriculteur. L'idée viendrait d'une autre culture présente chez tous les adhérents. « Nous avons tous des oliviers. Nous sommes dans un secteur avec des structures déjà en place comme des moulins pour l'huile. Il y a aussi une demande. » Et le secteur est dans l'AOP huile d'olive de Provence. « Si tous les adhérents se lancent, il faudra une chaîne de mécanisation de la récolte des olives, prévoit le président. Quand le temps sera venu, les investissements devront passer par la cuma car seul on ne pourra pas. Il faut se servir de la cuma comme d'un levier. Cela fait partie des moyens pour pérenniser nos exploitations. »



IRISOLARIS

PROMOTEUR DE LA TRANSITION ENERGETIQUE

Document non contractuel - 510 375 833 FCS - Aix-en-Provence - 07-2026

Réduisez jusqu'à
80%
de votre facture d'électricité



Autoconsommation
individuelle et collective

Nos **Conseillers Energies** vous accompagnent quel que soit votre projet.

Prenez rendez-vous !

Tél : 04 65 84 91 38



CUMA

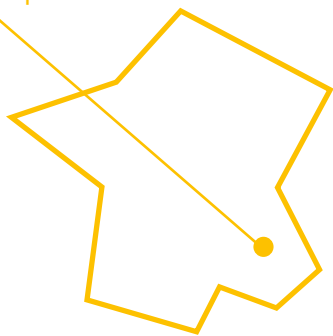
PARTENAIRE
CUMA FRANCE 2026



www.irisolaris.com

HAUTES-ALPES

Aspremont



MATÉRIEL EN BON ÉTAT ET TARIF ABORDABLE : 40 ANS D'EXPÉRIENCE

À Aspremont, dans les Hautes-Alpes, la cuma de Mias alterne l'achat de matériel neuf et d'occasion pour concilier attractivité du matériel et tarif horaire. Plus qu'une gestion comptable, il s'agit d'une philosophie pour son président

Hélène Saveuse



Gilles Blanchard, le président de la cuma de Mias, accompagné par Marjorie Bisquert et Damien Blanchard.

Lorsqu'en 1986, cinq jeunes agriculteurs constituent la cuma de Mias c'est, comme bien souvent, pour obtenir du matériel plus gros, plus performant, en divisant le prix d'achat par le nombre de membres. Quarante ans plus tard, des sillons ont creusé le visage des fondateurs et l'effectif s'est étoffé, puisqu'ils sont maintenant 15 adhérents. Mais la doctrine est restée la même : conserver un tarif horaire accessible pour les jeunes agriculteurs qui s'installent tout en maintenant un matériel en bon état. « *L'intérêt de la cuma est d'avoir accès à du bon matériel que l'on ne peut pas se payer seul. Si le tarif horaire est trop élevé, on passe à côté de l'objectif. Et si le matériel n'est pas en bon état aussi* », synthétise Gilles Blanchard, le président de la cuma de Mias. Sa méthode ? « *Pour le gros matériel, nous calculons s'il est plus intéressant de faire les réparations ou d'acheter du matériel neuf, mais pour le petit matériel nous l'achetons toujours neuf* », ajoute-t-il.

VISER UN TARIF ATTRACTIF

Sa politique d'investissement est simple : si le prix d'achat d'une nouvelle machine dépasse le prix d'intervention d'une entreprise, « *ça ne vaut pas le coup* ». L'exemple le plus significatif est certainement celui de la moisson-

neuse-batteuse, qui fait en moyenne 165 h/an. « *Nous devons en changer. Nous avons regardé les tarifs pratiqués par rapport à nos besoins. Changer la moissonneuse-batteuse aurait fait bondir le tarif horaire de 26 €/h TTC à près de 100 €/h, c'était vraiment excessif pour nos adhérents.* » Ils ont donc choisi de faire un gros entretien de l'ordre de 7 000 €, avec le changement du batteur pour une augmentation du tarif horaire de 10 €/h sur les trois prochaines années.

C'est ce principe qui a attiré Marjorie Bisquert, une jeune agricultrice installée en polyculture élevage depuis six mois. « *J'utilise majoritairement le matériel de la cuma. Sans cela, je n'aurais pas les moyens de travailler et j'avoue que la maîtrise du tarif horaire est un plus. En démarrant, mes moyens ne sont pas extensibles* », avoue-t-elle volontiers.

UN SERVICE GARANTI MÊME EN CAS DE PANNE

À noter toutefois que pour maintenir un matériel en bon état, la cuma de Mias dégage un budget spécifique tous les ans pour l'entretien des machines. Et si le matériel lâche malgré tout, elle n'hésite

« L'INTÉRÊT DE LA CUMA EST D'AVOIR ACCÈS À DU BON MATÉRIEL QUE L'ON NE PEUT PAS SE PAYER SEUL »

pas à faire intervenir une entreprise, payée par la cuma pour ne pas pénaliser l'adhérent. « *Malgré les entretiens, il arrive que nous soyons confrontés à des pannes. Je me souviens d'une fois où nous avons été obligés de faire intervenir une entreprise pour que l'agriculteur adhérent ne perde pas sa récolte. C'est la cuma qui a payé la note* », explique Gilles Blanchard. Le coût a été réparti sur l'ensemble des adhérents. Reste à savoir si cette politique d'investissement sera maintenue dans les années à venir car Gilles Blanchard ayant pris sa retraite il y a quelques mois, il se prépare à quitter la présidence de la cuma. **E**

UN RENOUVELLEMENT AU CAS PAR CAS

À Garde-Colombe, dans les Hautes-Alpes, la cuma de Céans renouvelle son matériel en fonction de son usage, en neuf et surtout en occasion.

Hélène Saveuse



© H. Saveuse

Président de la cuma de Céans, dans les Hautes-Alpes, depuis sa création en 1988, Thierry Martin estime que le renouvellement du matériel doit s'adapter à son usage. « Notre cuma est constituée de petites exploitations comprises entre 30 et 50 hectares. Comme le matériel ne fait pas beaucoup d'heures il ne sert donc à rien de le renouveler à tout bout de champ. Il peut être aussi intéressant de le reconditionner », assure-t-il. « Notre objectif est d'avoir un plan de charge optimal et je considère que nous l'avons », complète-t-il en qualifiant, dans un sourire, sa politique d'investissements de « gestion à vue ».

L'ÉTAT DU MATÉRIEL GUIDE LES INVESTISSEMENTS

Le tracteur Fendt Vario, acheté en 2002, comptabilise aujourd'hui 8 000 heures de travail et ne fait qu'environ 300 h/an. Il est accessible pour moins de 10 € de l'heure. Quant à la presse Claas elle ne réalise que 840 bottes, la pelle mécanique de 14 tonnes ne fait que 55 h/an et

« C'EST L'ÉTAT DU MATÉRIEL QUI GUIDE NOS INVESTISSEMENTS. ON CHANGE LES PIÈCES D'USURE SI BESOIN »

la faucheuse 127 ha/an. « Nous sommes aujourd'hui dans une phase de réduction des investissements car la plupart des exploitations ont atteint leur vitesse de croisière, constate-t-il. C'est l'état du matériel qui guide nos investissements. On change les pièces d'usure si besoin. »

LE MATÉRIEL D'OCCASION PRIVILÉGIÉ

Et quand il faut vraiment changer les machines, la cuma de Céans s'appuie principalement sur l'achat d'occasion. Pour trouver son bonheur, Thierry Martin consulte les plateformes d'achats en ligne comme Le Bon coin ou Agriaaffaires. Selon lui, le plus grand

investissement à faire en cuma c'est surtout le lien social, car « le modèle cuma est fondé sur l'échange, le partage, l'entraide ». Pour favoriser cet état d'esprit, le président a même mis en place une indemnisation pour le stockage et l'entretien du matériel.

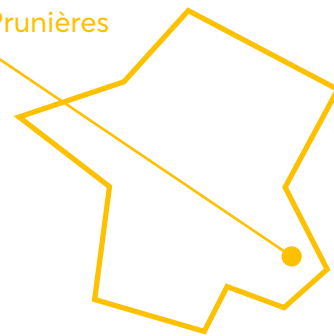
Pour l'heure, la politique d'investissement n'est pas remise en cause par les adhérents, d'autant qu'elle permet à la cuma de disposer d'une trésorerie confortable avoisinant les 60 000 €. Charge aux potentiels futurs présidents d'en proposer une nouvelle s'ils le souhaitent à l'avenir puisque Thierry Martin sera renouvelable l'an prochain. 

Pour Thierry Martin, président de la cuma de Céans, c'est d'abord l'état du matériel qui guide les investissements.

UNE POLITIQUE D'INVESTISSEMENT EN HÉRITAGE

HAUTES-ALPES

Prunières



Dans les Hautes-Alpes, la cuma de Chabrières demeure fidèle depuis le début à sa politique de renouvellement du matériel : une bonne revente et des matériels qui restent performants.

Hélène Saveuse



Damien et Daniel Céard, président et ancien président de la cuma. Avoir des matériels performants pour rester attractifs : c'est la politique d'investissement de la cuma de Chabrières, dans les Hautes-Alpes.

« NOUS CHANGEONS TOUS LES ANS UNE PARTIE DES MATÉRIELS »

À Chorges, la cuma de Chabrières, est présidée depuis trois générations par un Céard. À sa création en 1988, c'est Lucien qui a pris les choses en main pour introduire l'ensilage. Puis Daniel a pris la relève jusqu'en 2018 avant que la dernière génération, avec Damien, prenne la place. Mais la présidence de la cuma n'est pas la seule chose dont on hérite, puisque depuis qu'elle existe la cuma de Chabrières renouvelle également son matériel tous les sept ans. « C'est le seul moyen pour garder un prix de revente correct », juge Daniel Céard, 'past-président'. « Lorsque nous avons acheté notre nouveau tracteur Massey Ferguson de 150 ch pour 125 000 €, nous avons obtenu une reprise de 53 000 €, ce n'est pas neutre », estime-t-il, arguant que le tarif horaire reste maîtrisé à 17,20 €/h HT sans le GNR.

RESTER PERFORMANT POUR ÊTRE ATTRACTIF

Cette stratégie permet également à la cuma d'éviter les pannes « et d'avoir



Comme les autres matériels, le tracteur de la cuma est renouvelé tous les sept ans. Le tarif reste maîtrisé à 17,20 €/h, sans le GNR.

du matériel toujours performant. De cette manière la cuma reste attractive », appuie, à son tour, Damien Céard, président depuis 2018. « Sept ans, c'est le temps moyen d'amortissement, sinon la soulte est trop grande », juge-t-il. Avant de revendre le matériel, la cuma attend que ce dernier atteigne les 3 500-4 000 heures. « Nous changeons tous les ans une partie des matériels car ils n'ont évidemment pas été acquis au même moment », précise le président de la cuma, qui ajoute que seules les bennes, les rouleaux ou les semoirs à grain ne suivent pas ce rythme. Il es-

time en effet que l'entretien est souvent suffisant.

ON GARDE LE CAP

La hausse du prix du matériel n'inquiète pas la cuma. « C'est vrai que nous avons subi une hausse de 30 % en deux ans mais nous n'envisageons pas de changer notre stratégie. D'autant plus qu'elle est tout à fait acceptée par l'ensemble des adhérents. Les règles sont claires dès le départ, elles font partie de l'engagement et ne sont pas contestées », conclut Damien Céard. ☺

Ces dernières années, de nombreux plans d'aides aux investissements ont vu le jour, ouverts à tous, pour des investissements individuels et collectifs. Mais malheureusement, la tendance a été d'oublier la cuma.

Eric Meynadier

ACHAT EN CUMA OU EN INDIVIDUEL : LEQUEL EST GAGNANT ?



Pour Eric Meynadier (à gauche), animateur à la fdcuma des Hautes-Alpes, l'investissement en cuma est toujours plus économique qu'un achat individuel.

Une herse étrille en cuma, par exemple, revient toujours moins cher à l'adhérent qu'un investissement individuel (photo ci-contre)

Les aides aux "premiers arrivés, premiers servis" ne sont pas adaptées aux cuma, surtout lorsque les enveloppes nationales sont dérisoires. Certaines ont toutefois pu tirer leurs épingles du jeu avec des investissements prévus mais non réalisés au moment du lancement du programme. Mais pour beaucoup, le temps de se réunir, de faire éditer les devis, les programmes étaient clos !

À ce jour, seul le contrat de transition porté par la région propose des aides aux investissements sur certains matériels mobiles. Ce programme est ouvert à titre individuel et aux cuma, dans le cadre d'un appel à projets annuel et d'une enveloppe prédéfinie. Malheureusement, la grille de sélection des dossiers n'est pas favorable aux cuma.

PLUS D'ÉCONOMIES AVEC L'INVESTISSEMENT EN CUMA

Prenons l'exemple d'une herse étrille d'une valeur de 15 000 €, éligible dans le contrat de plan à hauteur de 50 % d'aide pour une cuma en zone de montagne. Et jusqu'à 60 % à titre individuel si l'exploitation est conduite en agriculture biologique, en zone de montagne ou avec un JA.

À titre individuel, la subvention sera amortie dans son intégralité, alors qu'en cuma la loi oblige à garder 50 % de cette aide dans un compte subvention indisponible. Ce dernier devant en effet

« MÊME AVEC DES AIDES SUPÉRIEURES, L'INVESTISSEMENT INDIVIDUEL COÛTE TOUJOURS PLUS CHER QUE L'INVESTISSEMENT COLLECTIF »

servir au fonds de roulement de la structure. L'autre moitié de la subvention sera amortie comme la durée d'amortissement. Elle permettra ainsi de réduire le coût d'utilisation aux agriculteurs.

En cuma, on l'amortira sur sept ans et elle sera utilisée par quatre exploitations. En individuel l'utilisation sera moindre. On peut donc pousser l'amortissement à neuf ans.

→ **Les valeurs résiduelles** estimées sont de 35,4 % en cuma au bout de sept ans, et de 26 % en individuel au bout des neuf ans.

→ **Les taux d'intérêt** s'élèvent à 3,6 % dans les deux cas, il est tenu compte d'un montant moyen d'intérêt.

→ **Les charges fixes à l'année** se chiffrent à 1 359 € en individuel et à 1 694 € en cuma. Auxquelles il faut déduire 1 000 € de subvention en individuel et 536 € en cuma.

Il reste donc à la charge de l'exploitation individuelle 359 € par an pendant neuf ans alors que les quatre exploitations en cuma devront supporter chacune une facture de 289 € pendant sept ans. En cuma, les adhérents réalisent par conséquent une économie totale de

1 208 € sur la durée d'amortissement de la herse étrille.

AIDE 30 % EN CUMA VS 60 % EN INDIVIDUEL : TOUJOURS MOINS CHER EN CUMA

Si la cuma n'est pas retenue dans le contrat de transition, elle peut déposer son investissement aux aides spécifiques cuma de la région à un taux de 20 %. Cette aide est cumulable avec les aides de certains départements (de 10 à 15 % selon les départements). Reprenons l'exemple de la herse étrille avec un taux de 30 % d'aide pour la cuma et de 60 % à titre individuel. Là encore, l'investissement collectif se révèle plus avantageux que l'investissement individuel, les adhérents de la cuma ressortent gagnants de 720 € sur la durée d'amortissement.

Alors oui, même avec des aides supérieures, l'investissement individuel coûte toujours plus cher que l'investissement collectif.

Au niveau économique, la cuma reste donc le moyen le plus efficace pour un bon nombre d'équipements. À réfléchir avant chaque investissement. ☺

A LONG WAY TOGETHER

OÙ QUE VOUS SOYEZ, BKT EST À VOS CÔTÉS

Quelles que soient vos exigences, BKT reste toujours à vos côtés en vous proposant une gamme de pneus conçus pour toutes les applications du secteur agricole : interventions en plein champ, dans des vergers ou vignobles à l'aide d'engins allant des tracteurs haute puissance aux remorques de transport. Tous nos pneus sont fiables, sûrs, robustes et résistants. Ils conjuguent traction et compactage du sol tout en alliant confort et haute performance.

BKT : toujours à vos côtés, pour tirer le meilleur de votre productivité.



Document communiqué



[bkt-tires.com](https://www.bkt-tires.com)

IMPORTATEUR POUR LA FRANCE



STERENN Pneumatiques
ZA de la Maze - 70390 SCEY-SUR-SAÔNE
Tél. : 0384525700
Fax : 0384527205
contact@sterennpneumatiques.com



ABONNEZ-VOUS POUR MOINS DE 2€ / SEMAINE

À partir de
73 € / an
+ le sweat*



CADEAU DE BIENVENUE LE SWEAT À CAPUCHE OFFICIEL CUMA

Cadeau d'une valeur de 50€ TTC réservé aux nouveaux abonnés

SIMPLE ET RAPIDE + JE M'ABONNE !

Contactez Jérémie 06 82 52 30 58

j.goncalves@entraid.com

ou en ligne bit.ly/specialecuma

- 16 éditions Premium/an livrées chez vous
- Accès illimité à entraid.com
- Newsletters abonnés exclusives
- Archives numériques de nos éditions
- Votre cadeau de bienvenue



* Visuel non contractuel, dans la limite des stocks disponibles, offre réservée à tout nouvel abonné jusqu'au 31/12/2026.



POUSSER LES MACHINES



CUMA LA MAISON 20
« Copain, mutualité et apéro »

MISE À JOUR 22
Les derniers investissements des cuma

CRASH-TEST 24
Epandeur Rolland Rollmax 6325 : le choix de la polyvalence

EN ROUTE 26
« Chaque adhérent fait son mélange de pâte et d'huile d'olive »

VAUCLUSE

Lagarde-Paréol

« COPAIN, MUTUALITÉ ET APÉRO »



L'HISTOIRE

Sous le soleil provençal, on a rencontré la cuma de la Soleirade. Assis autour d'une table, Albert Estève, un des fondateurs de la cuma nous raconte la création : « Elle a été créée en 1995 avec l'achat d'une première vendangeuse, une Braid. On était six ou sept adhérents au début. ». Par la suite, d'autres achats ont été réalisés comme un tracteur, une charrue ou encore une épaveuse. Petit à petit, le groupe s'est agrandi, mais a aussi connu des départs, investi dans du matériel...

En 2023, le bureau s'est totalement renouvelé « Quand on est rentré dans la cuma, on va dire qu'en contrepartie on devait rejoindre le bureau. Il fallait les décharger de leur rôle et c'est normal ! On ne voulait pas voir une cuma s'effacer au fur et à mesure des départs à la retraite de ses adhérents », développe Matthias Reynard, actuel président. Et ici, le plus important, c'est la relation humaine ! Le meilleur moment pour le démontrer ? La période des vendanges ! Une période qui amène tensions, stress

et plein d'autres émotions négatives. Pourtant ici, c'est tout le contraire : « On se rassemble vers 7h-7h30 chez Albert, on prend le petit déj', Albert va chercher le pain, les fougasses et on mange ensemble avant de vendanger ! Et après, évidemment, on déjeune soit chez quelqu'un, soit au restaurant ! » explique Loïc Catalina, le trésorier. Quand on leur demande quel serait le slogan de la cuma, des propositions remontent, mais une fait l'unanimité : « Copain, mutualité et apéro ». [©]



Dans le Vaucluse, à Lagarde-Paréol précisément, une cuma d'une quinzaine d'adhérents continue de prospérer. La cuma viticole de la Soleirade a entamé, depuis près de deux ans, un renouvellement complet de son bureau. Ensemble, ils veulent faire perdurer la dynamique installée par les anciens, voire l'accentuer.

Florent Pauquet

POURQUOI ENTRAID A CHOISI CETTE CUMA

Tout comme le soleil provençal, ils sont rayonnants ! Des rires, des sourires ou des blagues malgré des moments de sérieux ou de stress. C'est aussi l'occasion de mettre en avant la filière viticole en cuma. Le bureau vient d'être renouvelé et il souhaite instaurer une nouvelle dynamique.

« LE PIRE ET LE MEILLEUR POUR MATTHIAS REYNARD, LE PRÉSIDENT

La cuma de la Soleirade est une cuma de viticulteur. On retrouve, de gauche à droite, Didier Flamme, Matthias Reynard, Loïc Catalina et Albert Estève.

LE MEILLEUR SOUVENIR

Mon meilleur souvenir dans la cuma, c'est très clairement le repas d'après-vendanges en 2025. On était tous réunis ! Tous les adhérents, les épouses, c'était vraiment sympa.

POURQUOI ÇA MARCHE ?

On est un groupe de copains avant tout ! On s'entend très bien en dehors de la cuma donc ça ne peut que bien fonctionner.

DES PROJETS ?

On aimerait acheter du petit outillage pour gérer l'herbe dans nos parcelles. On souhaite acheter un épandeur d'engrais car on dépend de nos fournisseurs pour nous le prêter. Mais ça va dépendre du marché du vin...



LA CUMA DE LA SOLEIRADE

15

adhérents

27 000 €

de chiffre d'affaires

22

matériels

PRINCIPALES ACTIVITÉS (CA)

1 MACHINE A VENDANGER

16 200 €/an

1 MINI PELLE

4 050 €/an

3 TRACTEURS

2 700 €/an

LE FONCTIONNEMENT

TYPES D'EXPLOITATIONS

Un groupe d'exploitation viticole. 30 hectares de vignes sont répartis dans le secteur de Lagarde-Paréol et Sérignan dans le Vaucluse.

BÂTIMENT

Aucun bâtiment à la cuma.

ENGAGEMENT

Chaque adhérent se greffe au matériel qu'il veut. Plusieurs groupes sont fait : vendangeur, tracteur ou encore

petit matériel. Les adhérents paient une part sociale pour faire partie du groupe.

FACTURATION

C'est variable selon les années. C'est un calcul qui est fait en fin de saison en fonction du carburant utilisé, des réparations qui sont faites, des pièces d'usure. Tout cela est divisé par le coût, le nombre d'adhérentes et le nombre d'heures de travail par adhérent.

NOMBRE DE RÉUNIONS

Des réunions dès qu'il y a du matériel à acheter.

DERNIERS INVESTISSEMENTS

2026 : Une paire de bineuses

UTILISATION DE MESSAGERIE INSTANTANÉE

Oui un groupe WhatsApp.

EMPLOI

Aucun salarié.

LES DERNIERS INVESTISSEMENTS DES CUMA

ALPES-DE-HAUTE-PROVENCE

LA CUMA L'ESCALE RENOUVELLE UNIQUEMENT LES PETITS MATÉRIELS

Cette année, la cuma a renouvelé son déchaumeur à dents en investissant dans un matériel Quivogne modèle Maxi-culteur. La largeur de travail passe de 3 à 4 m du fait de l'augmentation de puissances des tracteurs. Un matériel qui réalise environ 300 ha/an. La cuma a aussi investi dans un broyeur d'accotement. Avec sa largeur de travail inférieur à 1,50 m et sa capacité à pouvoir travailler centre derrière le tracteur, il est aussi utilisé pour broyer les mâles dans les cultures de semences comme le sorgho. Cette année devait aussi être l'année de renouvellement de la moissonneuse-batteuse. Mais avec la hausse du prix des matériels et la baisse du prix de vente des céréales, le renouvellement s'est transformé en une grosse révision avec le remplacement de quelques organes de battage.

Nouveau déchaumeur de la cuma de l'Escale.



HAUTES-ALPES

UN CAISSON VENTILÉ POUR LA CUMA DE LAZER

Jeune cuma créée en 2022, la cuma de Lazer compte aujourd'hui 7 adhérents. Une cuma assez diversifiée avec des activités comme les plantes à parfum, le tabac, la production de semences de betterave, soja, luzerne. En quelques années, la cuma s'est dotée de toute une chaîne de matériels. Un gros déchaumeur à disques, un vibroculteur de 5,50 m de largeur de travail, une planteuse et deux récolteuses pour le tabac, deux bineuses, un plateau fourrager, un localisateur d'engrais... Récemment, la cuma a investi dans un caisson polybenne équipé d'une ventilation dynamique. Ce caisson sert à sécher les récoltes de semences quand les stations sont fermées. Il permet aussi de sécher des semences de ferme utilisées par les adhérents. Pour le fonctionnement, un système de ventilation électrique s'installe sur le fond du caisson.

Le caisson ventilé pour le séchage des semences de la cuma de Lazer.



HAUTES-ALPES

DU DÉCHAUMAGE EN GRANDE LARGEUR

La cuma de Mouries a récemment fait l'acquisition d'un matériel plutôt atypique : un déchaumeur à disques de marque Dalbo d'une largeur de travail de 5 m. Un outil acheté avec un but précis : réaliser des faux semis, notamment après la moisson, pour lutter particulièrement contre le vulpin. La particularité de l'outil est de disposer de disques de 368 mm de diamètre reliés entre eux via un maillon. Cela donne une bonne souplesse pour suivre les inégalités du terrain. La profondeur de travail ne dépasse pas les 5 cm.



Un déchaumeur atypique pour la cuma de Mouries.

NOUVELLE MACHINE À VENDANGER À LA CUMA DE PUY CERVIER

Ce matin c'était le grand jour. Réception et mise en route de la nouvelle machine à vendanger à la cuma de Puy Cervier. La récolte s'annonce belle sur les 60 hectares à récolter chez 14 adhérents. Cette année, la cuma teste une nouvelle organisation de chantier en mutualisant les vendanges avec le domaine de Tresbodon à l'aide des deux machines. En fin de saison, le bilan de la campagne permettra au groupe de se positionner sur la plus-value d'une deuxième machine en cuma pour une centaine d'hectares de vendange. La cuma travaille en étroite collaboration avec la cave coopérative de Valserres pour les plantings des vendanges. À la cave de Valserres, c'était la mise en route des deux nouveaux pressoirs afin d'extraire plus rapidement les jus dans le but d'améliorer la qualité des vins. **Eric Meynadier**



Mise en route de la machine à vendanger à la cuma de Puy Cervier.

INVESTIR POUR SE DIVERSIFIER

La cuma Art'Bio a été créée avec un groupe d'arboriculteurs. Au fil des années, plusieurs adhérents ont entrepris une diversification avec l'implantation de maraîchage ou de plantes à parfum. Pour ces nouvelles cultures, la cuma a investi dans une planteuse de mini-mottes et deux bineuses pour la partie maraîchage. La section plantes à parfum s'est, elle, dotée d'une faucheuse autochargeuse.



Une des deux bineuses de la cuma Art'Bio.



La faucheuse autochargeuse pour la section plantes à parfum de la cuma Art'Bio.



La planteuse de mini-mottes de la cuma Art'Bio.



ÉPANDEUR ROLLAND ROLLMAX 6325

LE CHOIX DE LA POLYVALENCE

Dans les Alpes-de-Haute-Provence, quatre adhérents de la cuma la Luzernière ont fait le choix de l'épandeur Rolland Rollmax 6325. Un investissement qui devait répondre à un cahier des charges précis et peu commun afin de s'adapter aux cultures du département.

Pierre-Joseph Delorme

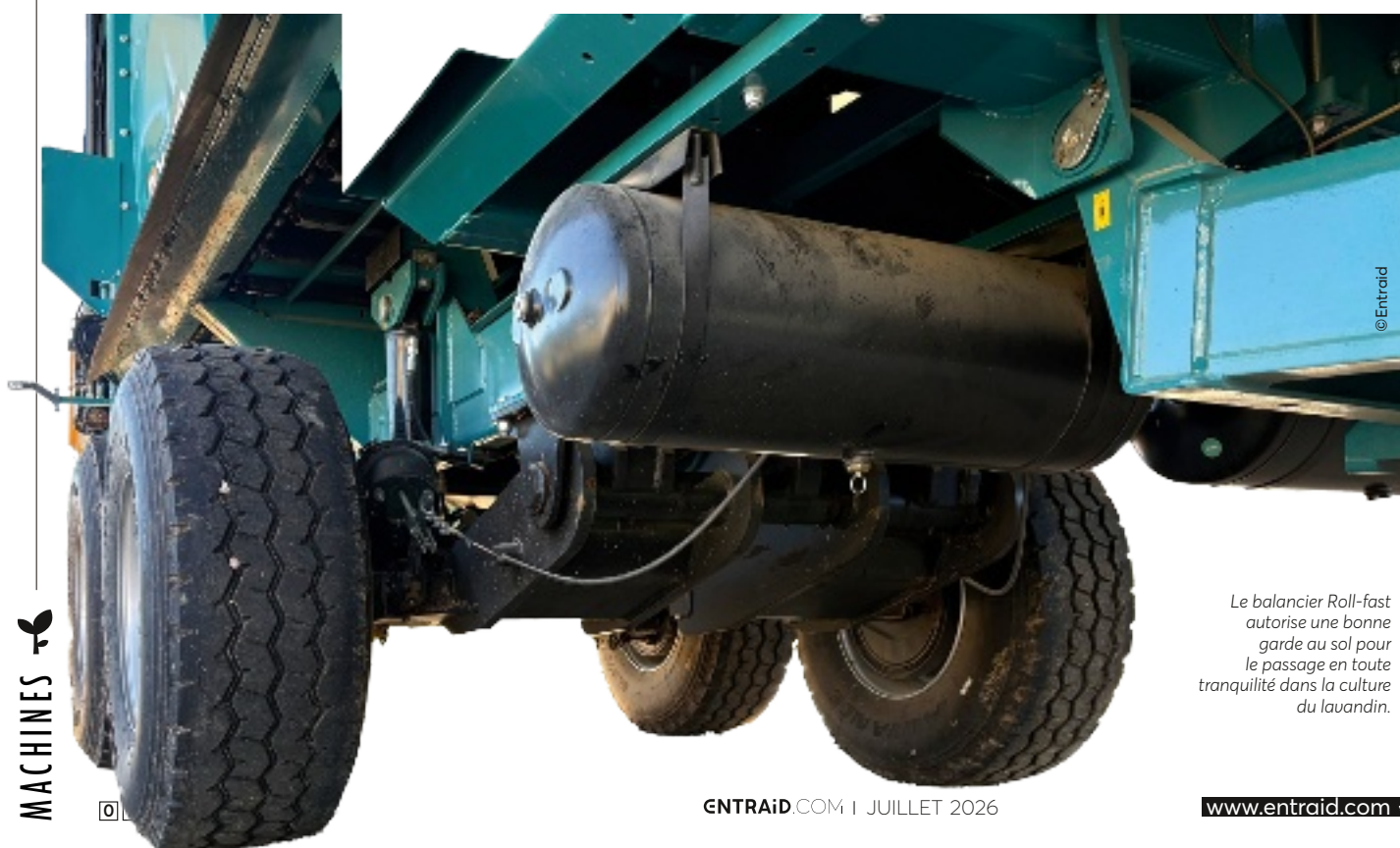
L'épandeur Rolland Rollmax 6325 est venu, après 25 ans de bons et loyaux services, remplacer l'épandeur de 12 m³ de la cuma qui arrivait au bout de ces possibilités. La surface augmentait et le renouvellement de ce matériel était devenu indispensable. En revanche, il devait répondre à plusieurs critères : épandre du fumier comme du compost ou de la fiente de poule et passer dans des cultures spécifiques comme le lavandin.

CAHIER DES CHARGES PRÉCIS

La première chose à faire « était de réunir au minimum 4 adhérents qui s'engagent pour utiliser un matériel qui reste assez cher », indique Thomas Paul, adhérent de la cuma. Une fois le groupe constitué, « on s'est mis d'accord

pour payer au minimum une charge fixe chaque année, que l'épandeur soit utilisé ou non. La part variable en fonction de l'utilisation n'a pas encore été décidée. » Ensuite il a fallu choisir l'épandeur en fonction de critères assez précis.

Si un des quatre adhérents, éleveur ovin, voulait simplement épandre son fumier, les trois autres avaient des contraintes. « Nous voulions pouvoir épandre des résidus de distillation, à savoir des pailles de lavandin, de sauge... Mais aussi des produits légers comme du compost ou de la fiente de poule. Il fallait aussi pouvoir épandre dans la culture de lavandin. » Chaque entre-rang est espacé de 1,80 m donc il ne fallait pas un épandeur trop large. Un épandeur aussi avec une garde au sol suffisante pour ne pas scalper la culture. « Nous voulions



Le balancier Roll-fast autorise une bonne garde au sol pour le passage en toute tranquillité dans la culture du lavandin.





© cuma la Luzernière

L'épandeur Rolland Rollmax 6325 de la cuma de la Luzernière : un investissement de 93 000 €.

aussi un épandeur avec un faible empattement pour pouvoir tourner court en bout de rang sans écraser le début des rangées de lavandin. » Le souhait était aussi d'avoir un volume de caisse plus important pour limiter les temps de chargement et augmenter les débits de chantier.

UN CHOIX À 93 000 €

Le choix des adhérents s'est porté sur un épandeur Rolland Rollmax 6325 pour un coût d'investissement de 93 000 €. Un volume utile jusqu'à 25 m³ avec des rehausses, un système de pesée dynamique ou encore des essieux Rollfast font partie des options choisies. « La pesée dynamique n'était pas une option pour nous. On ne veut pas épandre des produits sans un minimum de précision », indique Thomas Paul. →

« NOUS AVONS TROUVÉ
UN ÉPANDEUR
QUI RÉPOND
À NOTRE CAHIER
DES CHARGES
UN PEU PARTICULIER »

Thomas Paul, adhérent de la cuma la Luzernière



La hotte permet d'épandre dans l'entre-rangs de la culture de lavandin. En supprimant la partie basse, il devient un peu comme une table d'épandage, et permet l'utilisation de produits légers comme le compost ou la fiente de poules.



L'ÉPANDEUR ROLLAND ROLLMAX 6325 DE LA CUMA LA LUZERNIÈRE

- Longueur de caisse : 6 300 mm
- Largeur de caisse : 2 100 mm
- Volume maximal : 25 m³
- Charge utile approximative : 15 500 kg
- Essieu suiveur Rollfast
- Pesée dynamique
- Flèche et béquille hydraulique
- Freinage pneumatique

EN CHIFFRES

- Investissement : 93 000 €
- Emprunt : 25000 € sur 7 ans
- Subvention régionale : 25 %
- Amortissement : 7 ans



La flèche suspendue participe au confort. En revanche, la forme triangulaire fait que durant les manœuvres, les pneumatiques butent rapidement dessus, ce qui réduit le rayon de braquage.



La pesée dynamique permet une mesure en temps réel du chargement. Des capteurs disposés sur l'essieu et la flèche permettent le contrôle de la dose épanchée à l'hectare en continu.

→ De plus, avec des rangées de lavandin de plus de 800 m de long, la pesée offre la possibilité de prévoir de ne pas finir l'épandeur au milieu d'une rangée. « Le système d'essieux Rollfast permet d'avoir une garde au sol importante pour passer au-dessus des rangées de lavandin. En revanche, pour passer dans l'entre-rang de 1,80 m, il a fallu changer les pneumatiques. Nous avons des pneus moins larges et gonflés à 7 bars. Pour l'épandage en été, pas de souci, mais rien ne nous empêche d'investir dans quatre jantes avec des pneumatiques plus larges pour d'autres cultures. »

remarque Thomas Paul. L'objectif est donc de conserver l'épandeur durant une longue période d'au moins 15 ans. « L'épandeur précédent a 25 ans et est encore utilisé dans la cuma. Pour conserver un matériel, il faut soigner l'entretien et bien savoir s'en servir. Pour cela, nous avons bénéficié d'une mise en route de l'épandeur par un technicien détaillée et précise avec les adhérents utilisateurs. C'est une étape qui a été appréciée. Cela donne la sensation de ne pas avoir acheté que de la ferraille », conclut Thomas Paul. ☺



L'épandeur Rollmax 6325 est Isobus et ses fonctions peuvent s'afficher sur l'écran du tracteur. Pour les adhérents ne disposant pas d'un tracteur avec Isobus, un écran Rolland est aussi disponible.

HÉRISSONS OU TABLE D'ÉPANDAGE : LES DEUX !

« Nous avons aussi différents produits à épandre. Nous n'avons pas fait le choix de la table d'épandage car il y a du fumier à épandre. En revanche, à l'arrière, nous avons fait installer une hotte qui remplit plusieurs fonctions. » La première fonction consiste en deux trappes en partie basse, qui permettent d'épandre uniquement dans les entre-rangs de lavandin. Ensuite, il est possible de retirer une partie de cette hotte pour utiliser uniquement la partie basse des hérissons. « De cette manière, nous avons un fonctionnement type table d'épandage. Avec la pesée dynamique, nous pouvons par exemple épandre 2 t/ha de fiente de poule sur une largeur maxi de 9 m. » La hotte pèse environ 600 kg et s'installe facilement avec un télescopique.

OBJECTIF : 15 ANS D'UTILISATION

« Aujourd'hui, nous sommes dans un contexte difficile. Le prix des matériels augmente beaucoup et ce que nous produisons est plutôt orienté à la baisse »,

BILAN DE L'ESSAI



LES POINTS FORTS DE L'ÉPANDEUR

- précision de la pesée dynamique pour des doses à l'hectare précises
- une contenance jusqu'à 25 m³ qui permet des débits de chantier élevés
- une hotte qui apporte de la polyvalence
- une mise en route par un technicien du constructeur, détaillée et appréciée par les adhérents



LES POINTS D'AMÉLIORATION

- une flèche triangulaire qui réduit le rayon de braquage
- un confort effacé du balancier Rollfast du fait du changement de pneumatiques

VERDICT ?



Déchaumeur à disques Rubin 10 MR / TF

Une nouvelle génération

En plus de conserver les points forts reconnus de pénétration et de mélange, ce déchaumeur à disques peut recevoir plus d'équipements possibles, par exemple, en amont, dents de nivellement, herse à paille ou rouleaux de découpe. De plus, l'écart entre les rangées de disques a augmenté de 150 mm afin d'accroître ses performances.



BLUE DEALS jusqu'à
1000€ par mètre de
travail **offerts***



lemken.com

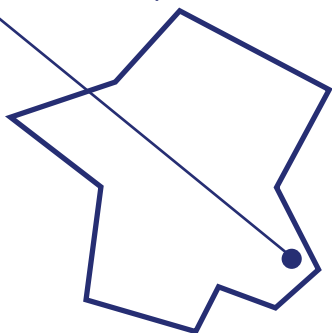
 **LEMKEN** THE
AGROVISION
COMPANY

Made in Germany

« CHAQUE ADHÉRENT FAIT SON MÉLANGE DE PÂTE ET D'HUILE D'OLIVE »

ALPES-MARITIMES

Breil-sur-Roya



Dans les Alpes-Maritimes, au centre du village de Breil-sur-Roya, une façade attire l'œil : celle de la cuma oléicole. On y retrouve Patrick Goguy, président du groupe lors de notre rencontre. À l'intérieur du local, on découvre un atelier de pâte d'olives.

Florent Pauquet

À peine entrée dans l'atelier, l'odeur de l'olive nous caresse les narines. Patrick Goguy nous accueille avec deux autres adhérents, Paul Rey et Clément Gasiglia. Dans la vallée de la Roya, l'olive est un symbole, une culture, un héritage. Pour cela, toutes les manières de la consommer sont bonnes à faire. N'ayant plus de moulin à proximité pour réaliser de l'huile, la cuma a développé la création de pâte d'olives. En 2025, 7 455 kg d'olives ont été récoltés et transformés. Ce qui représente 5 219 kg de pâte d'olives.

UN ATELIER DE PÂTE D'OLIVES TRÈS BIEN ÉQUIPÉ

Au fond de l'atelier, on trouve le laboratoire, là où la « magie » se passe. On y découvre trois machines. La première, c'est une dénoyauteuse Maglio Franco. « C'est une machine italienne. On l'a achetée l'an dernier. On a investi 16 000 € et elle est formidable ! La dénoyauteuse a un débit de 300 kg à l'heure, c'est plus rapide que nous quand on empote ou qu'on pasteurise (rires) », décrit Patrick. Cette machine sépare le noyau et écrase l'olive pour en sortir une première pâte.

Le laboratoire de l'atelier de pâtes d'olives.



©Entraid



Clément Gasiglia, Patrick Goguey et Paul Rey, (de gauche à droite) devant l'atelier de pâtes d'olives de la cuma à Breil-sur-Roya.

Une fois récupérée, elle est transvasée dans une empoteuse. « Cette machine fonctionne à air comprimé. Avec, on règle la quantité de pâte qu'on veut délivrer avec une manette. En général, c'est entre 180 et 185 g par pot. » Une fois cette opération faite, le pot est fermé et envoyé vers le pasteurisateur. « On peut rentrer environ 350 pots de 185 g. On introduit de l'eau chaude par le tube et on va venir chauffer l'eau à 82 degrés pendant 20 minutes », conclut-il. Une fois toutes ces étapes réalisées, la pâte d'olives est prête et l'adhérent peut venir la chercher.

À CHACUN SA SAUCE

Si l'atelier est collectif, chaque adhérent réalise sa pâte à sa manière. « Chaque adhérent fait son mélange de pâte et d'huile d'olive. Ce sont environ 3 à 5 % d'huile qu'on ajoute. Mais c'est l'adhérent qui choisit, c'est sa sauce, pas la nôtre. » De plus, chaque adhérent ferme ses pots lui-même afin qu'il n'y ait pas

« ON A INVESTI 16 000 € L'AN DERNIER DANS UNE DÉNOYAUTEUSE ITALIENNE. ELLE EST FORMIDABLE ! »

de problème. L'organisation doit être léchée afin d'éviter tout mélange entre les adhérents en bio, ceux en conventionnel ou encore ceux qui veulent mettre d'autres ingrédients dans leur mixture. « Les adhérents appellent Flore, la responsable du laboratoire. Elle fait son organisation, instaure une date pour que les cumistes apportent leurs olives. Elles traitent en fonction de l'ordre de demande », explique Patrick. Pour lancer l'atelier, il faut au minimum 200 kg d'olives. Le bio passe en premier et les mélanges en dernier. ☺



Les bocaux et les couvercles destinés au conditionnement de la pâte d'olives.

LA TARIFICATION DE L'ATELIER

Pour la fabrication, le prix est fixé et gradué. Il y a un forfait en fonction du kilo de pâte d'olives réalisé. De 1 à 9 kg, le prix est de 30 € le kilo de pâte. Le second forfait est entre 10 et 90 kg. Le prix est établi à 2,20 €. Enfin, le dernier forfait est à 1,80 € pour plus de 90 kg de pâte réalisée. À cela, il faut ajouter les 35 centimes pour chaque bocal en verre avec couvercle.

GRANDIR ENSEMBLE



ACTUALITÉS _____ 31
Panorama des cuma de la région Sud Paca

CUMA DES TROPHÉES _____ 32
Discrète solidarité

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

PANORAMA DES CUMA DE LA RÉGION SUD PACA

Tour d'horizon en quelques chiffres (2025) des cuma de la région Sud-Provence-Alpes-Côte-d'Azur.

Pierre-Joseph Delorme

CUMA DE LA RÉGION PACA

294 cuma

4 183 adhérents

2 530 M€
d'investissements en 2025



HAUTES-ALPES

67 cuma

660 adhérents

17 000 € de CA moyen

567 927 € d'investissements en 2025

51 630 € investissement moyen par cuma ayant investi

ALPES-DE-HAUTE-PROVENCE

54 cuma

421 adhérents

17 823 € de CA moyen

463 086 €
d'investissements en 2025

27 240 € investissement moyen par cuma ayant investi

VAUCLUSE

64 cuma

1 475 adhérents

31 000 € de CA moyen

472 000 € d'investissements en 2025

31 000 € investissement moyen par cuma ayant investi

ALPES-MARITIMES

8 cuma

590 adhérents

6 850 € de CA moyen

50 000 € d'investissements en 2025

25 000 € investissement moyen par cuma ayant investi

VAR

52 cuma

547 adhérents

31 840 € de CA moyen

420 600 € d'investissements en 2025

105 150 € investissement moyen par cuma ayant investi

BOUCHES-DU-RHÔNE

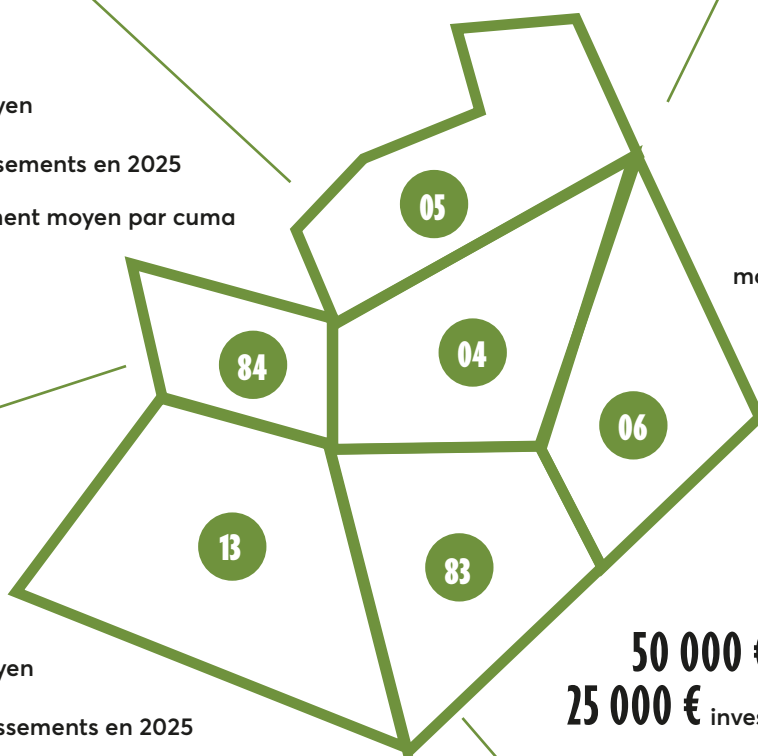
49 cuma

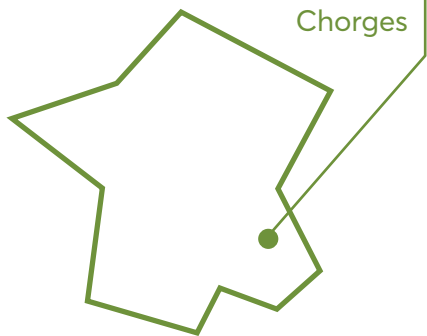
490 adhérents

80 000 € de CA moyen

556 285 € d'investissements en 2025

111 257 € investissement moyen par cuma ayant investi



HAUTES-ALPES
Chorges

DISCRÈTE SOLIDARITÉ

Dans les Hautes-Alpes, l'accueil n'est pas un vain mot. La cuma de Chabrières cultive une politique de la « porte ouverte » avec un groupe dynamique et une organisation rigoureuse pour la bonne marche de la cuma. Mais aussi une solidarité qui permet de relever des défis.

Pierre-Joseph Delorme

L'accueil comme fil rouge. Bientôt 40 ans pour la cuma de Chabrières, perchée au-dessus du lac de Serre-Ponçon. 40 ans et des projets plein la tête. Une benne TP, une herse étrille, une mini-pelle (d'occasion) et peut-être aussi un broyeur forestier. Une cuma avec une quinzaine d'éleveurs qui vont de l'avant dans un collectif qui, de l'extérieur, ressemble à n'importe quelle autre cuma. « *Le premier matériel, c'était un pulvérisateur, se rappelle Daniel Céard, ancien président. Ensuite est arrivée l'ensileuse traînée avec un bec deux rangs et un tracteur avec quatre roues motrices, une première sur le secteur.* » Une activité ensilage qui ne suffisait pas pour rentabiliser le tracteur. Alors, le groupe s'est dirigé vers l'achat d'outils de travail du sol. Aujourd'hui, ce sont une trentaine de matériels qui sont utilisés par les adhérents.

L'ACCUEIL, UNE PORTE OUVERTE

Au fil des ans, la cuma a accueilli de nouveaux adhérents. « *C'est toujours pareil : un jeune qui démarre et qui n'a pas de matériel vient frapper à la porte de la cuma. Il a des besoins et nous pouvons y répondre. Évidemment, nous ouvrons nos portes.* »

La cuma a même dû modifier sa circonscription territoriale pour accueillir des adhérents installés sur des communes limitrophes. « *Pour nous, c'était simple et naturel. Le plus compliqué et le plus long ont été les démarches administratives pour pouvoir accueillir les adhérents provenant d'autres communes.* »

Dernièrement, deux nouveaux installés sont venus frapper à la porte de la cuma. Deux jeunes du village qui ont repris une ferme hors cadre familial. « *Bien sûr qu'ils sont rentrés dans la cuma !* » s'exclament les adhérents. « *La cuma*



LE COUP DE CŒUR DU JURY

« *Tout le monde est resté bouche bée. Quelle mobilisation. Quelle implication. Quelle solidarité. C'est un exemple hors norme. C'est beau. C'est ce qui rend la participation au jury du Trophée des cuma si intéressante. Si stimulante.* »

Sylvain Mervoyer, administrateur à la fcuma Occitanie et à Entraïd Médias.



répondait à leurs besoins. Il y a du matériel et il faut le faire tourner. De toute façon, faire rentrer des jeunes, c'est aussi l'avenir de la cuma. Les nouveaux adhérents représentent la pérennité du groupe. En revanche, nous refusons les demandes que nous qualifions de fantaisistes. Il y en a quand même certains qui souhaitent adhérer juste pour labourer le jardin. »

DE LA RIGUEUR...

Mais pour qu'une cuma fonctionne, il faut des règles. « *Les engagements signés et le règlement intérieur sont les*





Dans les Hautes-Alpes, solidarité et accueil ne sont pas de vains mots à la cuma de Chabrières...

ans. Un épisode difficile à raconter pour le groupe, simplement pour une question d'humilité ou de pudeur. Il y a 30 ans donc, un adhérent de 28 ans décède brutalement, laissant une épouse et quatre jeunes enfants seuls sur la ferme. L'exploitation aurait pu être vendue, les adhérents auraient pu se désolidariser, en prétextant un travail déjà prenant pour chacun. Mais c'est mal connaître ce groupe qui, en plus de la tradition d'accueil, cultive aussi la solidarité. « *On n'a pas trop réfléchi, il n'y a pas eu vraiment d'hésitation, on n'en a pas trop discuté entre nous. Mais la*

cuma et les adhérents ont continué à faire vivre l'exploitation. Le travail du sol, les semis ou encore la récolte du foin étaient réalisés par les adhérents. Des adhérents qui achetaient aussi cette récolte de foin. On ne savait pas trop où on allait, on ne savait pas combien de temps cela allait durer » racontent-ils.

Parce que l'aventure n'a pas duré qu'un an ou deux. Le but était de soutenir l'exploitation jusqu'à ce qu'un des enfants soit en âge de s'installer. Et l'aîné avait 8 ans à l'époque. C'est donc une opération qui a duré... 15 ans. « *Une tranche de vie de la cuma où les adhérents se sont relayés. Bien sûr, on se posait des questions. Est-ce qu'un des enfants sera effectivement intéressé par l'agriculture ? Par la reprise de l'exploitation ? Personne n'avait la réponse à l'époque.* »

Aujourd'hui, un des enfants s'est effectivement installé sur l'exploitation après avoir obtenu son BTS. Il a reconstitué un troupeau de moutons et, bien évidemment, il est adhérent de la cuma.

C'est une histoire qui finit bien. Ce qui est beau aussi, c'est de voir la fierté un peu cachée dans les yeux de ceux qui la racontent. La solidarité, ça s'exprime souvent sans bruit. ©

deux éléments qui participent au bon fonctionnement de la cuma. » Pour les adhérents, « *s'il n'y avait pas de règles, la cuma aurait disparu depuis longtemps. Les engagements sont signés avant de commander un matériel. De cette manière, personne ne peut changer d'avis une fois le matériel reçu.* » Un adhérent ne peut pas utiliser un matériel sur lequel il n'a pas d'engagement. C'est une règle stricte. Dans le règlement, il est aussi stipulé qu'un matériel ne peut pas rester plus de deux jours chez le même adhérent. De la rigueur aussi pour les factures. Pour lutter contre les impayés,

la cuma a mis en place un système dissuasif. À chaque mois de retard, une pénalité de 1 % du total de la facture. Des règles qui fonctionnent et que personne ne remet en question.

... ET UNE SOLIDARITÉ INSCRITE DANS LES GÈNES

Pour les adhérents jeunes ou moins jeunes, « *la solidarité, c'est dans les gènes de la cuma.* » Une solidarité avec de l'entraide, des coups de main ponctuels, mais aussi de la solidarité sur du long terme. Un épisode particulier est arrivé à la cuma il y a presque 30

CANTAL

RENOUVELLEMENT DU TRACTEUR : LE CHOIX DU PRIX DE REVIENT

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.

Pierre Joseph Delorme



La cuma du Mai D'or a fait le choix audacieux des devis anonymes pour le renouvellement du tracteur.

Crée 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 heures 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 posées les administrateurs du conseil d'administration de la cuma. Pour François Hivernat, président de la cuma 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 focus 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. La rédaction d'un cahier des charges 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. « Nous payons pour des caractéristiques que nous allons utiliser et pas pour d'autres qui seront inutiles pour les travaux effectués. »

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

UNE PRISE DE DÉCISION RAPIDE

Au final, ce sont 4 devis qui répondaient au cahier des charges qui ont été retenus. « Le jour du choix, nous étions 9 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 heures 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 de tracteur ni à cette rapidité de décision. ©

PYRÉNÉES-ORIENTALES

ILS SE SONT LANCÉS DANS LA CLÉMENTINE

Pierre Bertran de Balanda et Fabrice Llabour, adhérents de la cuma Terre et Mer dans les Pyrénées-Orientales, ont planté des clémentiniers en 2021, et commencent à récolter les fruits de leur travail. Ils sont intervenus lors de l'assemblée générale de la fédération des cuma des Pyrénées-Orientales en janvier 2026. Retour sur la culture des clémentiniers en France.

Elise Comerford-Poudevigne

POURQUOI SE LANCER DANS LA CULTURE DE CLÉMENTINIERS ?

La zone de production des clémentines remonte vers le nord. En Espagne, les températures sont trop élevées au sud de Valence, notamment la nuit. Les clémentines restent vertes. Elles sont passées en chambre de maturation et ramollissent. De notre côté, nous cherchions de nouvelles cultures pour diversifier nos revenus. Avec les sécheresses notamment, les céréales ne donnent plus grand-chose.

Côté français, l'offre de clémentines de Corse offre des volumes assez limités, les cours sont hauts et c'est l'un des rares produits qui s'achètent bien.

TECHNIQUEMENT À QUOI AVEZ-VOUS ÉTÉ CONFRONTÉS ?

D'autres agriculteurs se sont lancés avant nous dans les Pyrénées-Orientales. Nous avons planté en 2021 de petites surfaces, avant la sécheresse. les arbres se sont très bien comportés, nous avons vendu une première récolte - symbolique - dès 2023. C'est un fruit méditerranéen qui résiste assez bien au manque d'eau, mais aussi au vent et au gel. La plantation coûte autour de 10 000 € l'hectare, ce qui est bien moins que d'autres cultures comme le kiwi, qui a besoin de palissage par exemple.

Ici, la référence c'est la pêche : le clémentinier, qui est persistant, a besoin d'un peu d'eau et de nutrition toute l'année, mais sans pics. Il demande plus de nutrition mais moins d'intrants que le pêcher, donc ça s'équilibre sur ce plan. En revanche, il n'y a besoin ni de palissage, ni de taille, ni d'éclaircissage, c'est une culture qui se récolte bien, soumise à peu de chocs et que vous avez un mois



Dans les Pyrénées-Orientales, Fabrice Llabour et Pierre-Bertran de Balanda se lancent dans la culture de clémentiniers.

pour ramasser en hiver. Il n'y a pas de maladie jusqu'à présent, quelques ravageurs, mineuses, cératite, trips, mais rien de nouveau. Dès la troisième année, nous avons pu écouler de petites récoltes grâce à un vendeur, un cahier des charges et une marque pour atteindre les GMS. Les retours des tests qualitatifs sont excellents et nos produits se sont écoulés pendant toute la saison.

EST-CE QU'IL Y A DES SPÉCIFICITÉS EN BIO ?

Les insecticides autorisés sont très limités en France, même en conventionnel. On utilise les pièges et des bandes enherbées. Mais au final, ce n'est pas ça qui pose le plus de souci en bio. Ce qui coûte le plus cher, c'est la nutrition. L'arbre est un bâton pendant deux ans mais il s'installe. Il faut donc prendre garde à l'enherbement au départ, c'est la plus grande difficulté en bio.

AU NIVEAU ÉCONOMIQUE, EST-CE CE LA CULTURE DE CLÉMENTINIERS FONCTIONNE ?

Oui, les coûts de production sont inférieurs à ceux de la pêche. Ils atteignent 50 centimes par kilo pour des fruits qui s'écoulent à 5 € le kilo en GMS, avec 8 à 9 fruits de beau calibre par kilo. Les cantines nous demandent d'ailleurs des fruits plus petits !

Nous avons planté 22 ha en 2024, 10 autres en 2025, et notre projet, c'est d'aller vers 200 ha en conventionnel et 8 en bio, pour aboutir à environ 6 000 tonnes.

AVEZ-VOUS ENVISAGÉ L'ACQUISITION DE MATÉRIELS EN CUMA ?

La cuma nous a davantage servi à rapprocher nos réflexions et mettre nos besoins en commun. Pour l'instant, nous achetons nos matériels hors de la cuma. ©



e-Facturation



Trésorerie



Ventes



Achats

AGRICULTEURS

FACTURATION ÉLECTRONIQUE :

MOINS D'ADMINISTRATIF, PLUS D'EFFICACITÉ

Gagnez du temps avec Kolecto, en centralisant toute la gestion de votre exploitation dans un outil simple et sécurisé.

www.kolecto.fr



Kolecto, société par actions simplifiée au capital social de 30 000 €, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Paris sous le numéro 844 589 226, dont le siège social est situé au 50 rue la Boétie, 75008 Paris.

01/2026 - Édité par Crédit Agricole S.A., agréé en tant qu'établissement de crédit - Siège social : 12, place des États Unis, 92127 Montrouge Cedex - Capital social : 9 077 707 050 € - 784 608 416 RCS Nanterre. Crédit photo : Freepik