

# La Cuma, un outil face à la crise

Difficile aujourd'hui de commencer un texte portant sur l'agriculture par une note optimiste. Les prix bas, les crises sanitaires, l'endettement croissant des exploitations entraînent inéluctablement la diminution du nombre d'exploitations agricoles. Alors comment faire face à ces difficultés ? Savez-vous que les charges de mécanisation représentent 30 à 40 % des charges sur vos exploitations ? Il existe donc un véritable levier d'action à ce niveau.

Les Cuma constituent un moyen de réduire ces charges. Mais leur intérêt ne se limite pas aux charges de mécanisation. Elles apportent aussi un aspect humain qui permet de rompre l'isolement, elles permettent d'avoir des facilités de paiement des travaux, et d'avoir accès à du matériel performant... Et ce ne sont que quelques exemples. Témoignages des responsables de trois Cuma gersoises aux dynamiques différentes qui nous expliquent en quoi cette structure permet à leurs adhérents de surmonter la crise économique.

## Cuma de la Montoise (Mont-de-Marrast)

### « Répondre aux besoins de tous »

Rester ouvert aux projets et aux nouveaux adhérents, s'adapter à tous les itinéraires, maintenir ou diminuer les prix facturés... Autant d'éléments qui caractérisent la Cuma de la Montoise et permettent aux adhérents de faire face aux difficultés économiques actuelles.

À Mont-de-Marrast, la Cuma de la Montoise ne manque pas de dynamisme. Pour répondre aux besoins de ses 80 adhérents, elle possède un éventail d'outils assez large : tracteurs, round baler, andaineur, faucheuse conditionneuse, bétailière, semoirs, outils de travail du sol, épandeurs à engrais, tonne à lisier, pulvérisateur avec tracteur dédié, et benne pour les céréales en sont les éléments principaux. Si cette Cuma fonctionne bien, c'est parce-que ses administrateurs misent notamment sur l'ouverture aux autres et l'implication des adhérents.

La Cuma de la Montoise possède des outils convenant à différents itinéraires : avec labour, sans labour, semis combiné, semis simplifié... « Tant qu'il y a des besoins parmi nos adhérents, nous gardons tous les outils et nous n'imposons pas la stratégie simplifiée à tout le monde. Nous devons répondre aux besoins de tous, insiste Pascal Solon, le président de

la Cuma. Il n'y a pas de petits adhérents. Même si certains n'utilisent qu'un ou deux matériels, ils n'en sont pas moins importants ». Une philosophie qui permet à tous les profils de producteurs de rejoindre la Cuma.

« Nous sommes toujours restés ouverts sur les projets d'investissement et sur l'accueil de nouveaux adhérents ce qui n'est pas le cas de toutes les Cuma », souligne Michel Sénac, trésorier et ancien président qui a créé la Cuma en 1998. « Avoir davantage d'adhérents et de surface implique forcément une baisse des prix de revient et donc des tarifs facturés aux adhérents, complète Pascal Solon. Mais ce n'est pas parce-que le nombre d'adhérents augmente que la Cuma néglige la qualité du service.

#### RESTER OUVERT AUX NOUVEAUX ADHÉRENTS

« Au contraire, être en Cuma permet d'avoir des outils récents, per-



La Cuma de la Montoise possède différents types de semoirs « Tant qu'il y a des besoins parmi nos adhérents, nous gardons tous les outils. Nous devons répondre aux besoins de tous, insiste Pascal Solon, le président de la Cuma (à gauche sur la photo aux côtés de Michel Sénac, le trésorier).

(Photo © R. Poissonnet/FD Cuma 32)

formants, et de suivre les évolutions technologiques, alors qu'on ne pourrait pas forcément se le permettre de manière individuelle », lance le président. À la Cuma de la Montoise, les matériels sont renouvelés régulièrement.

Pour exemple, la Cuma essaye de se limiter à 2 500 heures d'utilisation pour un tracteur, entre 10 000 et 15 000 heures pour un round baler, et 2 000 ha maximum pour un semoir simplifié. « Nous essayons de trouver le bon moment pour renouveler avant d'avoir trop d'entretien », précise Pascal Solon « De plus, les matériels sont entretenus et prêt à partir au champ au moment où les producteurs en ont besoin ! », complète Michel Sénac.

La Cuma possède actuellement quatre tracteurs dont trois de 165 cv et un de 120 cv, « nous avons choisi de ne pas investir dans des tracteurs plus puissants pouvant tracter des outils plus larges. Nous pourrions certes augmenter les débits de chantier mais la majorité de nos adhérents ne pourraient plus utiliser les outils de la Cuma sur leurs tracteurs personnels, ce qui les mettrait en difficultés », explique Pascal Solon. Aujourd'hui, une dizaine d'adhérents n'ont plus de tracteurs chez eux.

#### SOULAGER LES ÉLEVEURS EN PÉRIODE CHARGÉE

La Cuma propose aussi un échange de travaux, « cet aspect est moteur au sein du groupe. En effet, il permet d'aider des adhérents éleveurs qui n'ont pas de temps à consacrer aux cultures à certaines périodes de l'année ».

Certains adhérents réalisent par exemple les semis, la récolte des fourrages, la pulvérisation ou l'épandage d'engrais. « Nous notons les temps passés puis aux périodes moins chargées, les éleveurs viennent aider les adhérents qui ont réalisés les travaux chez eux », explique Michel Sénac.

Lorsque certains adhérents sont passés en agriculture biologique, le pulvérisateur est passé de 1 500 ha à 900 ha d'utilisation. « Afin de pouvoir garder l'outil au sein de la Cuma et garantir un tarif raisonnable, nous avons rallongé la durée de l'emprunt sur 7 ans de plus, ce qui a permis de lisser le coût malgré la baisse de surfaces », précise Pascal Solon.

« Au sein de la Cuma, avec le matériel de traction carburant inclus, le travail du sol, le semis, l'épandage et la pulvérisation, hors récolte et irrigation, nous évaluons les charges de mécanisation en grandes cultures entre 120 et 200 euros/ha selon l'itinéraire technique. En individuel, on ne doit pas être loin du double », estime Michel Sénac qui rappelle également la possibilité de bénéficier de subventions grâce au statut des Cuma.

#### ENTRE 120 ET 200 €/HA HORS RÉCOLTE ET IRRIGATION

Côté facturation, la Cuma de la Montoise constate très peu de problèmes d'impayés. Les administrateurs offrent néanmoins la possibilité aux adhérents de payer jusqu'à 12 mois après la facturation. Il est également possible d'étaler le paiement par chèque en quatre fois. « Après l'envoi des factures, nous organisons deux après-midi de permanence au bureau du hangar de la Cuma. La moitié des adhérents viennent à ce moment-là », indique Pascal Solon.

Autre moyen d'éviter des difficultés financières aux adhérents, sur les automoteurs, en cas de sinistre inférieur à 300 euros, l'adhérent fait jouer son assurance. Mais lorsque le sinistre dépasse les 300 euros, c'est la Cuma qui fait jouer son assurance.

« La Cuma, c'est aussi l'humain, insiste l'ancien président, Michel Sénac. Cela permet de se rencontrer et de rompre l'isolement. Notamment dans certains villages où il est diffi-

cile de créer du lien. Ne pas être isolé est encore plus important aujourd'hui où les conditions économiques sont difficiles pour les producteurs. »

Si la Cuma de la Montoise fonctionne bien, c'est grâce au sérieux de ses administrateurs. Son président, n'hésite pas à dire les choses franchement en cas de problème. Il souligne l'importance de l'entretien, et du respect des plannings et des horaires de rendu du matériel. Pour lui, l'implication des adhérents est essentielle pour la dynamique du groupe. Il a notamment mis en place des demi-journées d'entretien en commun. « Nous avons maintenant une bonne participation. »

« Il est aussi crucial que les adhérents soient présents aux réunions. Le partage des idées est le meilleur moyen de faire avancer les réflexions et les projets », insiste Pascal Solon. Cette bonne gestion permet de maintenir des relations de confiance et une bonne entente globale au sein de la Cuma.

## En bref

### La Cuma de la Montoise

- ✓ Création : 1998
- ✓ 80 adhérents
- ✓ Aire géographique : Mont-de-Marrast et communes limitrophes
- ✓ Chiffre d'affaires 2015 : 211 000 €
- ✓ Filières : élevage diversifié, grandes cultures
- ✓ Parc matériel : tout pour l'élevage et les cultures sauf battage
- ✓ Immobilisations brutes : 940 000 €

## Cuma Préfanage (Saint-Pierre-d'Aubezies)

### « Et si on gérait la Cuma globalement »

Facilités de paiement, réduction des charges, soutien du groupe, échange sur la technique, parc diversifié... Autant de facteurs mis en avant à la Cuma Préfanage pour faire face à la crise.

À la Cuma Préfanage de Saint-Pierre-d'Aubezies, quand on aborde le sujet des moyens mis en place par la Cuma pour aider les adhérents à supporter les « à-coups » des différentes crises, les sensibilités du président, du trésorier et d'un adhérent récemment installé s'expriment de manières différentes.

Jean Besnard, le trésorier, constate que les trésoreries des exploitations se tendent un peu plus chaque année. Depuis deux ans, le délai de paiement des factures s'allonge environ d'un mois par an. Mais le fonds de rou-

lement de la Cuma, abondé par les subventions, permet d'attendre et de proposer des échéanciers. « Nous avions déjà mis en place cette facilité de règlement depuis plusieurs années, mais il semble qu'elle fait de nouveaux adeptes chaque année. Cependant, et heureusement, dans la grande majorité des cas, la facture est soldée au moment du versement de la prime Pac. »

Michel Chanut, le président, lui, met en avant « l'effet groupe ». Dans les moments difficiles, le pire des comportements, c'est de couper tout lien

social, et se retrouver seul face aux problèmes. Les réunions de la Cuma, c'est l'opportunité d'échanger, de remonter le moral et trouver des solutions tous ensemble.

#### LE GROUPE : L'ANCRE DE LA CUMA

Étienne Beyrie, jeune agriculteur, y voit aussi un intérêt technique. L'échange sur les pratiques aboutit parfois à un changement technique : « J'étais pour ma part plutôt opposé à la technique du semis direct. Mes discussions avec les adhérents au sein du direct, sur l'organisation du travail et leurs résultats, m'ont convaincu et aujourd'hui, j'utilise le semoir sur l'ensemble des parcelles. » Parfois, le groupe est perçu comme une contrainte : il est vrai qu'il demande plus d'organisation et de règles, mais il apporte aussi du soutien et contribue à la cohésion des agriculteurs sur le territoire.

Mais pour Étienne, la Cuma c'est surtout l'opportunité de diminuer les charges de mécanisation tout en ayant accès à un parc matériel diversifié. « Mes charges de mécanisation sont de 530 € par hectare, carburant et main-d'oeuvre compris, pour l'ensemble de mes interventions destinées aux cultures, l'élevage et la vigne. La Cuma, ce n'est pas la course aux bénéfices ; c'est le matériel au juste prix », estime le jeune agriculteur. Le parc matériel est également un atout intéressant pour affronter cer-

tains difficultés. « Nous avons un panel important de matériels ce qui nous permet de répondre à une majorité de demandes et de nous adapter aux changements de stratégies de nos adhérents », explique Michel Chanut.

#### DEUX STRATÉGIES DE RENOUVELLEMENT

L'utilisation des matériels est cyclique. « Parfois un matériel n'est plus utilisé, mais s'il est amorti, on le garde sur le parc à disposition. L'évolution des techniques, des réglementations fait que ce matériel redevient intéressant, et les adhérents apprécient de pouvoir l'utiliser rapidement et à moindre coût », explique les administrateurs de la Cuma. C'est le cas de la herse de prairie : délaissée quelques temps, elle revient sur les exploitations pour la maîtrise des engrais et l'entretien des prairies.

« En revanche, le matériel qui est stratégique pour nos exploitations, comme le semoir monograinne 9 rangs, est renouvelé régulièrement pour éviter pannes et problèmes d'organisation en pleine campagne de travail », souligne le président.

Plusieurs points de vigilance ressortent donc. Le fait de laisser vieillir le matériel est intéressant pour le coût, mais il faut veiller à ne pas aller trop loin, au risque d'être dans l'incapacité de renouveler. Autre élément, les changements de stratégies sur les exploitations posent problèmes car ils



« Le matériel qui est stratégique pour nos exploitations, comme le semoir monograinne 9 rangs, est renouvelé régulièrement pour éviter pannes et problèmes d'organisation en pleine campagne de travail », souligne Michel Chanut, le président de la Cuma Préfanage.

(Photo © M. Fraysse/FD Cuma 32)

## Cuma de Saint-Puy

### « Un temps d'avance sur les exploitations »

Face à la crise, soulager les exploitations des charges et proposer du matériel performant est essentiel. C'est pourquoi la Cuma de Saint-Puy mise sur du matériel avec un débit de chantier important et proche des dernières évolutions technologiques, le tout à moindre coût.

La Cuma de Saint-Puy est relativement jeune puisqu'elle fête actuellement son dixième anniversaire. La réflexion autour de ce projet a commencé en 2005 avec plusieurs réunions où une trentaine d'agriculteurs étaient présents. Le but était clair : mutualiser le matériel pour diminuer les charges de mécanisation et ainsi soulager les exploitations. Le groupe a donc commencé en 2006 autour d'un semoir de semis direct et d'un semoir monograinne puis d'un tracteur de 180

cv et d'outils de travail du sol. La Cuma a ainsi permis à plusieurs exploitations d'avoir accès à un semis direct pour les céréales, permettant de simplifier l'itinéraire technique et de réduire les charges de mise en culture.

Durant cette période de crise, la capacité d'investissement des exploitations a également été soulagée. En effet, c'est la Cuma qui investit dans du matériel pour ensuite refacturer les charges annuelles à ses adhérents. Les emprunts n'apparaissent pas au bilan

de l'exploitation et la capacité d'investissement est ainsi déchargée pour des projets sur la ferme. Cette organisation a donné un souffle aux trésoriers des exploitations en période difficile. En d'autres termes, la Cuma reçoit des factures à payer durant toute l'année, mais elle ne refacture à ses adhérents qu'en une seule fois après la fin de la campagne. L'agriculteur a donc vendu ses produits au moment de la réception de la facture de la Cuma, ce qui fluidifie la trésorerie.

#### SIX JEUNES REJOIGNENT LA CUMA

Mais outre le matériel, une Cuma est composée d'hommes qui ont envie de travailler ensemble et de partager des valeurs. Sur les 19 adhérents que compte désormais la Cuma, six jeunes viennent ou vont intégrer le groupe. Cela assure donc une dynamique à court terme et une pérennité à moyen terme donnant ainsi la motivation à l'ensemble de garder des outils de travail performants.

Le mot d'ordre de cette Cuma est de toujours avoir un temps d'avance par rapport à la mécanisation des exploitations. Michel Bourrouse, le président, témoigne : « Jusqu'à présent notre tracteur de tête était de 180 cv. Toutefois, avec l'augmentation des surfaces des fermes, ce type de tracteur devenait de plus en plus courant et la Cuma pouvait ainsi perdre de son attrait si elle n'évoluait pas rapi-

dement. » Le groupe a donc réagi en passant à la vitesse supérieure avec l'achat d'un tracteur neuf de 240 cv et d'une balise GPS RTK à précision centimétrique. Le signal de cette balise GPS est bien sûr destiné au nouveau tracteur de la Cuma mais aussi à ceux des adhérents dont les tracteurs sont pré-équipés. Le prix de revient est largement inférieur à celui d'un abonnement par GSM et la qualité du signal est au rendez-vous. En effet, la facturation de cette activité est établie autour de 0,65 euros/ha.

#### DU MATÉRIEL PERFORMANT

Dernier investissement de la Cuma : une charrue déchaumuseuse 10 corps pour réaliser des labours superficiels. Grâce au GPS centimétrique et au puissant tracteur, le groupe peut ainsi réaliser un labour hors-raie. Par rapport au labour traditionnel, cette technique a l'avantage de valoriser le GPS, de limiter la formation d'une semelle de labour et de pouvoir utiliser un tracteur avec des pneus larges. La limite de cette pratique est rencontrée lorsque le sol est humide ; l'adhérence du tracteur n'est pas au rendez-vous.

Pour conclure, Michel Bourrouse, nous explique : « J'ai 270 €/ha en blé sur blé, de charges de mécanisation\* hors main-d'oeuvre sur mon exploitation, en grandes cultures sèches ». Pour information, la moyenne de cette catégorie dans le Gers est de 400 €/ha. « Je pense pouvoir dire

impactant, parfois brutalement et fortement, le coût d'utilisation et l'organisation du travail autour du matériel.

Pour Michel Chanut, il faut se poser la question de la gestion des Cuma afin de trouver un moyen de s'adapter à ces évolutions. « Nous avons l'habitude de gérer le matériel de manière analytique. Peut-être devrions-nous arriver à changer notre perception de la Cuma et ne plus gérer au matériel mais de manière globale, en raisonnant, pourquoi pas, sur un chiffre d'affaires constant par adhérent pour un parc matériel large et disponible », conclue-t-il.

## En bref

### La Cuma Préfanage

- ✓ Création : 1983
- ✓ 45 adhérents
- ✓ Aire géographique : Saint-Pierre-d'Aubezies et communes limitrophes
- ✓ Chiffre d'affaires 2015 : 112 450 €
- ✓ Filières : élevage, grandes cultures
- ✓ Parc matériel : tout pour l'élevage et les cultures sauf battage
- ✓ Immobilisations brutes : 865 000 €

que nous avons un système performant qui permet à nos adhérents de réduire leurs charges de mécanisation et de passer des périodes difficiles ! »

\* Charges de mécanisation : charges liées à l'ensemble du matériel nécessaire pour un atelier (grandes cultures, élevage, viticulture...). Il faut sommer l'ensemble des annuités, des frais d'entretien et de consommables, des assurances et du carburant liés aux matériels. Ensuite, divisez cette valeur par la surface de l'atelier. Généralement, les charges de mécanisation globales sont calculées dans votre comptabilité.

## En bref

### La Cuma de Saint-Puy

- ✓ Création : 2006
- ✓ 19 adhérents
- ✓ Aire géographique : Saint-Puy et communes limitrophes
- ✓ Chiffre d'affaires 2015 : 69 000 €
- ✓ Filières : grandes cultures
- ✓ Principales activités : groupe tracteur et travail du sol
- ✓ Immobilisations brutes : 420 000 €

## FD CUMA du Gers : Assemblée générale

La Fédération des Cuma du Gers tiendra son assemblée générale

le **mardi 24 janvier** à **9 h 30** à la **salle des Fêtes de Vic-Fezensac**

L'assemblée générale sera suivie d'un repas. Inscription au repas au 05.62.61.79.20.

Contact : FDCUMA du Gers - Tél. 05.62.61.79.20.

