

# A quelle génération appartenez-vous ?

# QUIZ

## 1 Adhérent, vous grognez. Pourquoi ?

■ Le matériel est toujours cassé ou bien jamais disponible. Vous appelez le président régulièrement à ce sujet.

● C'est moins cher à l'ETA du coin, il va falloir que le bureau s'explique.

★ La gestion n'est pas assez rigoureuse, dites-vous en AG. Le matos doit être tip-top et il faut un planning partagé numérique.

▲ Comment ça, pas de wifi au hangar ?

## 2 Responsable de cuma, votre priorité :

■ Président/trésorier depuis 35 ans, vous envisagez de passer la main, mais personne ne se présente.

● OK pour être responsable, mais il faut partager le boulot: un vrai trésorier, des responsables matériels qui assurent et des adhérents qui assument quand ils cassent.

★ Il va falloir moderniser les outils et l'organisation: vous avez peu de temps, entre l'exploitation, les enfants et la vente directe. D'ailleurs, pourquoi pas partager un salarié pour se libérer du temps ?

▲ Vous créez une nouvelle activité, ou « réanimez » une cuma endormie avec des potes. Vous investissez dans des matériels essentiels. Pour le reste tout est bon : intercuma, Kiloutou ou WeFarmUp.

## 3 Votre mode de communication ?

■ Vous êtes branché sur votre téléphone portable, qui n'arrête pas de sonner.

● SMS uniquement, appels pour les urgences.

★ L'appli WhatsApp de votre smartphone, via vos groupes « bureau » et « cuma » essentiellement en messages « texte ».

▲ Des nouvelles d'un chantier ? Vous les partagez en vidéo sur Periscope, YouTube ou sur l'appli Snapchat de votre smartphone. Ou par téléphone –oui, celui en bakélite posé sur le guéridon de mémé-.

## 4 La cuma idéale ?

■ Un hangar, du bon matériel et des tarifs équilibrés pour faire rentrer des jeunes à la cuma et maintenir l'activité.

● La même chose que précédemment + diversifier les revenus des cuma et des exploitations : énergies renouvelables, circuits courts, partenariats avec les collectivités...

★ La même chose que précédemment + le service complet pour se libérer du temps à moindre coût.

▲ Celle qui s'adapte aux changements de votre exploitation, qu'il s'agisse de partager un enfonce-pieux, tester une nouvelle activité ou faire de la vente directe.

## 5 Un nouveau matériel serait nécessaire

■ Président et responsables matériels sollicitent les concessionnaires locaux pour des devis. Enfin, ceux qui ont fait leurs preuves.

● Le bureau décide de lancer un appel d'offres sur le département.

★ Vous envisagez toutes les options. Occasion sur Agriaffaires ou Leboncoin ? Une cuma déjà équipée dans le secteur ? S'il faut du neuf, quelles subventions aller chercher ?

▲ Vous envisagez de louer dans un premier temps. Si l'usage et les chiffres le justifient, alors place à l'investissement, mais uniquement avec un concessionnaire réactif.

## 6 Votre style de management ?

■ Plutôt directif

● Plutôt déléгатif

★ Plutôt persuasif

▲ Plutôt collaboratif

réponses et  
+ d'infos sur

entraid.com

