

EDITORIAL

Par **Vincent Demazel****BIEN AVISÉ POUR ACHETER**

L'acquisition de matériels agricoles est déterminante pour la réussite des exploitations agricoles. Les enjeux sont financiers évidemment, mais aussi techniques et organisationnels. Ce guide donne des repères pratiques pour acheter en toute connaissance de cause, au bon rapport « Qualité/Prix/SAV », tout en sécurisant cette démarche. Il est rédigé à l'intention des agriculteurs et des responsables de cuma, en quête de références et de retours d'expériences vécues dans les exploitations ou dans les groupes.

Quatre chapitres en constituent l'ossature :

Le calibrage du projet. Comment appréhende-t-on l'acquisition du nouveau matériel, ou le renouvellement du matériel en place ? Dans ce premier chapitre est abordée la question du dimensionnement précis du projet. Une première étape incontournable.

Les démarches d'achat. L'objet du second chapitre est de connaître le réseau des fournisseurs, leurs offres et la façon dont il fonctionne. L'enjeu étant de négocier en toute connaissance de cause de bonnes conditions commerciales au regard des exigences technologiques des acheteurs.

L'environnement réglementaire. Le troisième temps du guide aborde les questions juridiques.

Ce point est crucial car tout dépassement du cadre légal peut être rédhibitoire pour l'acheteur ou le vendeur. Il convient donc de rappeler les précautions élémentaires à suivre dans toute démarche d'achat.

Le cadre financier. Ce dernier chapitre détaille le montage économique du projet et l'impact sur la comptabilité et la trésorerie de l'exploitation ou de la cuma. Un point essentiel à maîtriser pour que la santé financière de l'acheteur ne pâtisse d'aucune décision incontrôlée. ■

CHAPITRE 1 • LE PROJET 04

Comment ils se préparent à investir	06
Cuma de Lassouts (Aveyron)	
Une stratégie au cas par cas	08
Exemple du gaec Grains Gars Lait (Vienne)	
Sécuriser l'activité en crédit-bail	09
ETA de Charnizay (Indre-et-Loire)	
Avant d'acheter, se poser les bonnes questions	10
A quel moment renouveler ?	12
Un cahier des charges pour tracteurs	13
Méthode de la cuma l'Argencie (Deux-Sèvres)	

CHAPITRE 2 • LES ACHATS 14

Concessionnaires	16
En forte concentration	
Vente aux enchères	19
Adjugé, vendu ! Une autre façon de vendre	
Prix des matériels agricoles neufs	20
Une hausse justifiée ?	
Combien vaut mon matériel d'occasion	23
Acheter sans se faire rouler	25
Une formation proposée par la fdcuma des Ardennes	
Etre fidèle... ou non ?	26
Expérience d'un agriculteur président de cuma	
Partir d'un cahier des charges	27
Tracteur, ensileuse auto, moissonneuse, charrue, ...	
L'art de bien négocier son achat	32
Conseils et témoignages	
Revente à profit	35
La cuma des Jeunes Gâtinais (Vienne)	
Les adaptations	36
à l'évolution des prix et des contraintes	
Acheter son tracteur à bon escient	37
Ils votent pour choisir l'ensileuse	39
A la cuma de St-Léonard de Noblat	

CHAPITRE 3 • LA RÉGLEMENTATION 42

Sécuriser le bon de commande	44
Démarrer du bon pied	46
Une réception en bonne et due forme	
Les garanties légales et contractuelles	48
Et notion de conformité	
Les obligations du vendeur	51
de matériels d'occasion	
Acheter à l'étranger ?	53
Des précautions à prendre	
A l'amiable si possible	55
En cas de difficulté avec le vendeur	

CHAPITRE 4 • LE FINANCEMENT 58

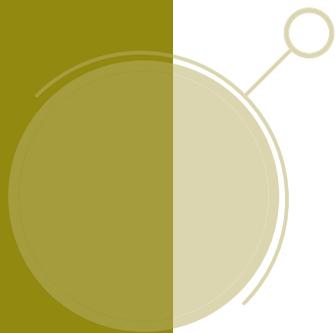
Financer son matériel	60
vite et bien	
Un montage financier	63
à bien étayer	
Maîtriser l'impact économique	64
sur son exploitation	
Un financement ad hoc	67
en cuma	
En bref	70

entraid

Revue éditée par la SCIC Entraid', SA au capital de 45280€. RCS : B333352 888. Impression Capitouls, 31 Balma. Siège social 73, rue St-Brieuc, CS56520, 35065 Rennes cx. (0299546312) Siège administratif (0562191888) PDG et Directeur de la publication Luc Vermeulen Directeur général délégué Jérôme Monteil Directeur de la rédaction Pierre Criado - p.criado@entraid.com Directeur de la publicité Emmanuel Aldeguer (0608423588) - e.aldeguer@entraid.com Chefs de publicité Alexandre Godefroy - a.godefroy@entraid.com, Johann Caillard j.caillard@entraid.com, Gaëlle Menec g.menec@entraid.com Rédaction P.Bordeau, C.Cartier, S.Chapuis, C.Courtine, A.Delaunay, P.Delorme, V.Demazel, S.Deseau, C.Julien, G.Lepret, R.Lombard Studio de fabrication Delphine Bucheron, Isabelle Mayer, Marie-Joëlle Milan, Catherine Tresin, Marie Masson (0562191888) studio.toulouse@entraid.com Promotion-Abonnement Francis Cascato (0607225729), Jennifer Bramardi, Bénédicte Bousquet (0562191888). Principaux actionnaires Frcuma Ouest, Association des salariés, Frcuma, autres Frcuma et Fdcuma, Association des lecteurs. Abonnement 1 an 62,50 € - Tarif au N° : 8€ Toute reproduction interdite sans autorisation et mention d'origine. www.entraid.com

Le raisonnement économique d'un achat de matériel est incontournable. Pour être judicieux, le montage financier conduit à prendre la juste mesure, du recours à l'emprunt bancaire ou au financement constructeur, et du recours à l'autofinancement. Dans l'étude du projet, l'impact sur la trésorerie, la comptabilité, les prélèvements obligatoires devront être évalués, de même que le calcul du coût de revient de l'outil. Car si l'achat de matériel est un moyen nécessaire pour réaliser l'acte de production, son poids ne doit pas grever la rentabilité de l'exploitation et, par conséquent, le revenu des agriculteurs.





LE FINANCEMENT

FINANCER SON MATÉRIEL

VITE ET BIEN

UN MONTAGE FINANCIER

À BIEN ÉTAYER

MAÎTRISER L'IMPACT ÉCONOMIQUE

SUR SON EXPLOITATION

UN FINANCEMENT AD HOC

EN CUMA

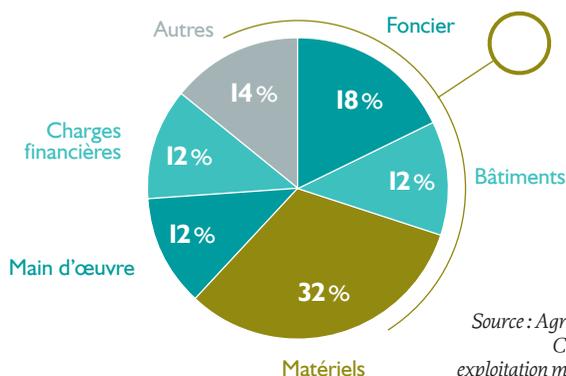
EN BREF...

Maîtriser l'impact économique

► Dans un contexte économique et social marqué par la recherche de rentabilité, mais aussi de qualité de vie, il importe d'évaluer précisément l'impact des achats de matériel sur l'économie de l'exploitation. Le centre de comptabilité, Agrigestion, fait part de son analyse.

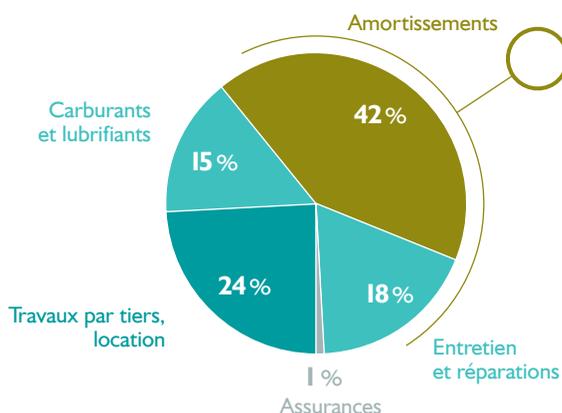
Avant tout investissement, la première question à se poser est : quel besoin d'utilisation ? Ainsi, une surface importante permet de diluer les charges. Pour baisser les coûts, certains choisissent de se regrouper pour acheter (en copropriété ou en cuma), d'autres de prendre du matériel d'occasion. Le coût «réel» de charge peut être diminué de 20 à 40% selon les situations. Une logique d'optimisation fiscale et sociale ne doit pas inciter à surinvestir. Une charge, même diminuée reste une charge ! En parallèle, le coût d'une prestation reste une charge, mais le client se libère du temps. La démarche est bien d'adapter son achat à la structure en évitant la surpuissance, en prenant en compte la consommation, le débit ... ■

RÉPARTITION DES POSTES DE CHARGES DE STRUCTURE



Source : Agrigestion
Cas-type,
exploitation moyenne.

RÉPARTITION DES POSTES DE CHARGES DE MÉCANISATION



Source : Agrigestion

Pour un même système d'exploitation, les écarts de charges peuvent aller de 200 à 900 €/ha. Revoir sa stratégie d'équipement peut être source d'économies sans pour autant perdre en efficacité.

Attention : toucher au matériel, c'est aussi toucher à son organisation et ce n'est pas anodin. En effet au-delà de l'aspect économique se cachent des aspects de temps de travail, de sécurité du système de production, d'adéquation des performances du matériel avec le calendrier météo, etc.

VARIATION DU COÛT DE MÉCANISATION SELON LES SYSTÈMES

Dans chaque système, des gains sont possibles.

En élevage laitier, il s'agit de gérer la concurrence cultures-élevage sur les investissements.

Sur ces exploitations, les besoins en mécanisation concernent à la fois les cultures et l'élevage.

L'enjeu est d'éviter les doubles investissements, source de charges élevées. En effet, investir à la fois un tracteur de tête et un télescopique peut engendrer une surcharge. En exploitation céréalière, si, par exemple pour les semis de blé à l'automne, un

Système	Céréales	Spécialisés lait	Spécialisés viande
Nombre d'exploitations	70	187	135
SAU	113,8	54,1	80,5
Produit brut	1 138 €/ha	2 830 €/ha	1 204 €/ha
Charge de mécanisation	466 €/ha	732 €/ha (120 €/1000l)	371 €/ha
Charges méca /produit brut	41 %	26 %	31 %

Chiffres Agrigestion

groupe est organisé pour pouvoir semer 10 hectares par jour (labour + semis), 15 jours de travail permettront de semer les 150 hectares de 4 adhérents. Au vu du

calendrier d'automne, en fonction de la météo et des variétés à semer, ces débits de chantiers sont possibles et réalistes.

CALCUL DU PRIX DE REVIENT EXEMPLE DU TRACTEUR

La connaissance du prix de revient du matériel est une donnée utile pour la gestion de l'exploitation. Son calcul va intégrer toutes les charges liées à l'acquisition et au fonctionnement.

Cas d'un achat d'un tracteur neuf, dont le coût total oscille entre 69 €/h pour 250 heures, et 33 €/h pour 1 000 heures de travail, main d'œuvre incluse.

Nb heures/an	900	900
Cv	150	150
Prix du fuel €/l	0,7	0,7
Valeur d'acquisition	90 000 € (neuf)	60 000 € (occasion)
Nb d'années d'utilisation prévues	7	7
Reprise dans 7 ans	30 000 €	20 000 €
Amortissement annuel	9,5 €/h	6,3 €/h
Intérêts (2 %)	2,0 €/h	1,3 €/h
Assurances (0,7 %)	0,5 €/h	0,3 €/h
Bât remisage (0,5 %)	0,3 €/h	0,2 €/h
Charges fixes	12,3 €/h	8,1 €/h
Consommation/h	7,35 €/h	7,35 €/h
Entretien	3,07 €/h	3,82 €/h
Coût horaire sans MO	22,7 €/h	19,3 €/h
Coût horaire avec MO (à 15 €/h)	37,7 €/h	34,3 €/h

	Temps annuel d'utilisation	Neuf	Occasion
Coût total selon la durée d'utilisation (en €/h)	250 h	69,8	55,7
	500 h	47,6	41,0
	750 h	40,2	36,0
	900 h	37,7	34,3
	1 000 h	36,5	33,6

Méthode

- Calculez l'amortissement en divisant le capital à amortir $\text{prix d'achat} - \text{prix probable à la vente}$ au bout de N années d'utilisation par le nombre d'années
- Ajoutez le coût de l'argent immobilisé (environ 2 % de la valeur d'acquisition), les charges d'assurances (environ 0,7 % de la valeur amortissable) et des bâtiments de remisage (environ 0,5 % de la valeur amortissable)
- Divisez le tout par le nombre d'heures effectuées par an
- Intégrez les frais d'entretien (Il y a des années où tout va bien et des années où tout va mal...) en €/h = $0,02 \text{ €} \times \text{puissance (cv)} + 0,82$ (pour les tracteurs d'occasion) $0,015 \text{ €} \times \text{puissance (cv)} + 0,82$ (pour les tracteurs neufs)
- Le carburant $0,07 \text{ l/cv} \times \text{prix du fuel/l}$

- Il peut être rajouté aussi le temps de transport + 15 % tracteur de champs + 5 % tracteur de cours + 30 % tracteur polyvalent



► **Comment répondre au souci de l'éleveur d'avoir du matériel de distribution performant mais à moindre coût...? Comparaison ci-contre entre différentes formules d'équipement.**

Pour l'investissement en cuma, les charges comptabilisées comprennent l'amortissement -réparti en fonction des quotas- et les coûts de fonctionnement (main d'œuvre, gasoil, assurances), alloués selon le temps passé sur chaque site.

Les frais liés aux trajets entre les sites sont ici mutualisés et répartis selon le temps de présence de la machine (+ 30%). Ainsi, les producteurs les plus éloignés ne sont pas pénalisés.

Avec ce système, les producteurs prennent conscience du coût de l'alimentation car ils reçoivent les factures chaque mois.

CALCUL DU PRIX DE REVIENT EXEMPLE DE LA DÉSILEUSE

Calcul de coût de revient sur une désileuse automotrice utilisée en commun, et un bol mélangeur ou une désileuse automotrice utilisée en individuel. Le prix de revient varie dans cet exemple de 22 à 62 €/1 000l.

HYPOTHÈSE DÉSILAGE EN COMMUN

Volume produit	1 800 000l	3 600 000l	4 500 000l	Automotrice
Salaires des chauffeurs	7,7	7,7	7,7	
Fuel	7,2	7,2	7,2	
Entretien	3,8	2,4	2,1	
Assurances	0,6	0,3	0,2	
Amortissements	12,7	6,3	5,5	
Coût total / 1 000 litres	32	23,9	22,7	

POINTS FORTS

- Gain de temps
- Investissement réparti sur plusieurs exploitations
- Introduction de fibres dans les rations
- Ration homogène

CONTRAINTES

- Entente indispensable entre les producteurs
- Nécessité de trouver des chauffeurs rigoureux

HYPOTHÈSE DÉSILAGE INDIVIDUEL

Volume produit	500 000l	800 000l	1 000 000l	Automotrice
Salaires des chauffeurs	5,4	5,4	5,4	
Fuel	5	5	5	
Entretien	3,9	3	2,9	
Assurances	2,2	1,4	1,1	
Amortissements	46	28,6	22,9	
Coût total / 1 000 litres	62,5	43,4	37,3	

Volume produit	500 000l	800 000l	1 000 000l	Tracteur 100 chx Bol mélangeur 18m³
Salaires des chauffeurs	5,4	5,4	5,4	
Fuel	5	5	5	
Entretien	3,9	3	2,9	
Assurances	2,2	1,4	1,1	
Amortissements	28,6	17,9	14,3	
Coût total / 1 000 litres	45,1	32,7	28,7	

LA DÉMARCHÉ
EST BIEN D'ADAPTER
SON ACHAT
À LA STRUCTURE

DES CHANTIERS PERFORMANTS

Réduire ses charges de mécanisation peut être compatible avec le maintien de chantiers performants. Ainsi, déléguer les travaux ou partager du matériel optimise l'utilisation de celui-ci. On ne paie que pour sa part réelle d'utilisation sur l'exploitation. Enfin, il ne faut pas avoir uniquement en vue l'optimisation sociale et fiscale (MSA, impôt, ...) dont on s'exonère en s'équipant. D'autant qu'en suivant cette démarche, on se prive de cotisations 'retraite' que l'on peut regretter au moment de bénéficier sa pension. ■



BON DE COMMANDE



ACHAT

MATÉRIELS AGRICOLES

PRIX PUBLIC : 9,90 € TTC

Frais de port **OFFERTS**

AU SOMMAIRE

- LE PROJET
- LES ACHATS
- LA RÉGLEMENTATION
- LE FINANCEMENT

Quantité	Taux de remise	Prix unitaire TTC dont tva 5,5 %	Nombre d'exemplaires commandés	Total TTC
de 1 à 5 ex.	tarif public	9,90 €		
de 6 à 25 ex.	-30% sur tarif public	6,95 €		
de 26 à 50 ex.	-40% sur tarif public	5,95 €		
de 51 à 100 ex.	-50% sur tarif public	4,95 €		
+ 100 ex.	-60% sur tarif public	3,95 €		
		Frais de port		0,00 €
Total à facturer				

Facturation à :

☎

@

Nous vous demandons de bien vouloir joindre le chèque correspondant à la commande, une facture "acquittée" vous sera expédiée dans les meilleurs délais. Merci par avance.

Demandé par :

BULLETIN À COMPLÉTER ET À RETOURNER À Entraid'

- Par email : entraid@entraid.com
- Par fax : 05 62 19 18 87
- Par courrier : ENTRAID' - Maison de la Coopération
2 rue Daniel Brisebois - 31320 Auzeville-Tolosane

