

Comment gérer les situations fragilisées dans les Cuma?

Il est toujours difficile d'aller voir son collègue d'entraide, voisin, ou ami, parfois depuis l'enfance, pour parler avec lui de ses difficultés économiques.

L'objectif de ce guide est de donner quelques conseils pratiques aux responsables de Cuma quand ils ont connaissance d'une situation économique fragile et qu'ils ne savent pas comment l'aborder.

Respecter la confidentialité de la situation au sein du bureau

Les situations économiques fragiles doivent être partagées entre les présidents, trésoriers, comptables et secrétaires - comptables. Elles peuvent être communiquées au sein du bureau mais le nom des personnes concernées doit rester dans ce cercle.

Le conseil d'administration peut connaître le montant des impayés mais pas les exploitations concernées. C'est uniquement si les solutions amiables ne suffisent pas et que des décisions de gestion (mise en demeure ou suspension de travaux) doivent être prises. Le conseil d'administration est alors informé pour voter les actions à mettre en œuvre.

Privilégier le dialogue de visu

Pour parler des difficultés, il est toujours plus agréable et plus simple de le faire en face à face que par téléphone.

N'allez pas seul à la rencontre d'un adhérent, soyez toujours au moins deux personnes, idéalement sans lien direct avec lui.

Cela sera plus facile de poser les questions justes pour éclaircir la situation, et plus facile également d'avoir quelqu'un avec qui échanger par la suite au lieu de porter la difficulté seul ou de risquer de la rapporter avec des approximations à d'autres personnes du bureau.



Proposer un échéancier acceptable

Lors de votre rencontre, après avoir évalué la situation, proposez de :

- ✓ Bloquer la dette à ce jour et de voir comment il est possible de l'étaler dans le temps, en fonction des ventes, des aides PAC...
- ✓ Payer les nouvelles factures à échéance
- √ Faciliter les paiements en faisant des paiements plus réguliers : trimestriels ou même mensuels

Proposer l'appui de professionnels

Si les difficultés économiques proviennent de problèmes techniques, organisationnels ou structurels de l'exploitation, incitez l'adhérent en difficulté à contacter l'une des structures agricoles présentes en Loire Atlantique qui accompagnent les exploitations en difficultés : BCAO et SOS Paysans en difficulté 44. Vous pouvez même en faire une condition aux facilités de paiement que vous êtes en train de mettre en place.



Solidarile
PAYSANS
SOS PAYSANS
EN DIFFICULTÉ 44

Prévenir et gérer les impayés

Prévenir et gérer les impayés est un enjeu essentiel pour les Cuma.

Croire que laisser s'agrandir la dette donne du souffle à une personne déjà en difficulté est une erreur. En fait, la situation ne peut que se dégrader et quand il devient intolérable pour la trésorerie de la Cuma ou pour la bonne entente dans le groupe de continuer, les moyens employés sont souvent brutaux. De plus, il est d'autant plus difficile pour la personne en difficulté de redresser sa situation quand les impayés durent depuis plusieurs mois.

Travailler la question des impayés au sein de la Cuma permet donc de détecter plus rapidement les situations qui se dégradent et de mieux les accompagner pour qu'elles se solutionnent.



Qu'est-ce qu'un impayé ?

- ✓ En droit une facture est considérée comme impayée dès le premier jour de retard de règlement
- ✓ En pratique, on considère un impayé lorsque le délai de règlement est dépassé de 15 jours à 30 jours



Les bonnes pratiques de gestion :

- ✓ Facturer au bon interlocuteur : cela parait évident mais encore faut-il mentionner la raison sociale exacte et l'adresse postale.
- Facturer rapidement après les travaux : éviter l'unique facturation en fin d'exercice.

 Préférer la facturation trimestrielle, voire même la facturation mensuelle.
- ✓ Facturer des acomptes sur la base du CA N-1 avec une régularisation en fin d'exercice.

 Cette solution est une alternative plus simple mais moins rigoureuse à la facturation plusieurs fois par an.
- ✓ Faire un suivi pour éviter les oublis.



Préférer fixer les tarifs en début d'exercice plutôt qu'à la fin pour faciliter la facturation au fur et à mesure.

Définir un cadre dans le règlement intérieur

Différentes modalités doivent être précisées dans le règlement intérieur pour pouvoir être applicables :

- Escomptes : faire une ristourne aux adhérents qui payent dans un cours délai à préciser, pour inciter à payer rapidement
- ✓ Agios : à l'inverse de l'escompte, il s'agit de choisir un taux de pénalité mensuel à appliquer à partir d'un délai de retard à préciser, pour sanctionner les retardataires



Procédure de gestion de l'impayé : Qui fait quoi ?
Quand ? En définissant les rôles de chacun à chaque
étape, cela donne une marche à suivre aux
responsables de la Cuma en cas de problème

- Suspension de travaux : si elle n'est pas prévue dans le règlement intérieur, la suspension de travaux n'est pas applicable. Elle doit être accompagnée d'un délai à partir duquel elle est mise en œuvre. Même inscrite, il doit y avoir eu des démarches écrites et une décision de conseil d'administration en amont de son application.
- ✓ Prise de garanties : les Cuma peuvent réaliser des warrants, des délégations de paiement ou des cessions de créances avec les adhérents. Cela permet de faciliter le recouvrement de l'impayé ou de limiter la prise de risque à continuer de travailler avec un adhérent en difficulté. Cela peut également permettre de rassurer les autres adhérents de la Cuma.







Pour toute question sur les situations de fragilité que vous rencontrez, n'hésitez-pas à contacter l'Union des Cuma section Loire Atlantique :

Union des Cuma des Pays de la Loire – Section 44

Maison de l'Agriculture – La Géraudière

Rue Pierre Adolphe Bobierre

44939 Nantes Cedex 9

02 40 16 39 50