

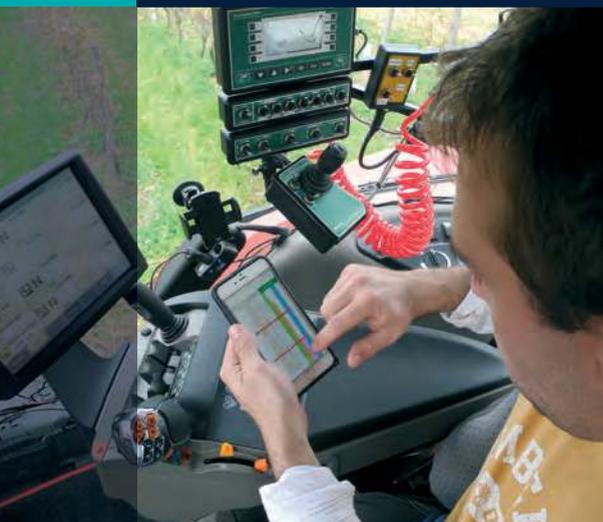
entraid^{oc}

ÉDITION **TARN-ET-GARONNE**

NOVEMBRE 2019

**ENJEU
CRÉANCES,
SOYEZ VIGILANTS**

VALORISATION
LES ATELIERS
COLLECTIFS
RAMÈNENT
DE LA PLUS-VALUE



**De la valeur
et de l'humain,
les cuma sont là
pour ça**

BOIS
UNE FILIÈRE LOCALE
ET D'AVENIR

**RÉUNIONS DE SECTEUR
EN NOVEMBRE**

Calendrier
en page fédérative

Venez nombreux !





**UNE ÉQUIPE
DE TECHNO-
COMMERCIAUX
AU SERVICE DE LA PERFORMANCE
DE VOTRE EXPLOITATION**

Guy LACASSAGNE (Varen) 06 78 00 41 39
Dominique VALETTE (Caussade) 06 07 33 08 33



**UN RÉSEAU DE MAGASINS
EN LIBRE-SERVICE
AGRICOLE
ET DES RÉFÉRENTS AGRICOLES
POUR VOUS ACCOMPAGNER**

CAUSSADE 05 63 26 11 51
VAREN 05 63 65 48 06



**UNE OFFRE
ÉQUIPEMENT
AGRICOLE
DE PROXIMITÉ**

Parc de Bérals 12200 St-Rémy 05 65 45 18 19
Gasquet Frédéric 12270 La Fouillade 05 65 65 73 51



N°1 mondial en ensileuses et N°1 européen en moissonneuses-batteuses.
Plus de 300 machines répondant à toutes vos exigences.
Technologies de pointe au service de votre rentabilité à long terme.

L'AVENIR A CHOISI CLAAS.



claas.fr
f /CLAASFrance

Contactez le concessionnaire le plus proche de chez vous :

SAS FREJABISE

Cigalou
82200 MONTESQUIEU
Tél. 05 63 04 55 55 - 05 63 04 55 77
www.frejabise.fr

ETS LAGARRIGUE SAS

72 avenue des Lumières
82300 MONTEILS
Tél. 05 63 93 32 20
www.ets-lagarrigue.com



Pick-Up Andains



**Séchoir Mobile
de 14 à 36 m²**



www.dcmadario.com

**Prix
SPÉCIAUX
FIN
D'ANNÉE**

75 RD 820 (Ex RN 20) - 31790 Saint-Jory
contact@dcmadario.com - Tél. 05 34 27 38 27

ÉDITO



Jean-Jacques Baravalle, président de la fdcuma du Tarn-et-Garonne

Chèr.e.s partenaires coopérateurs,

C'est bien parce que l'agriculture et le système cumiste sont en pleine transformation que nous souhaitons vous présenter ce numéro spécial d'Entraid' pour notre département.

C'est bien parce que les crises successives du secteur agricole contribuent à paupériser la profession, que les charges ne cessent d'augmenter et les subventions tendent à se faire de plus en plus rares qu'il nous a paru crucial d'explorer les filières et les moyens permettant de ramener de la valeur ajoutée sur nos exploitations et nos territoires.

C'est bien parce que les défis techniques et technologiques auxquels nous sommes confrontés sont d'une actualité incisive que nous aborderons des manières innovantes de travailler, comme le semis direct, et vous présenterons du matériel de haute technologie dans ce numéro spécial.

C'est bien parce que les enjeux environnementaux sont toujours plus mis en avant dans le débat public et que nous, agriculteurs, sommes mis en ligne de front, que nous aborderons des solutions concrètes de nos engagements pour nos territoires et des synergies possibles entre nos activités professionnelles et la protection des écosystèmes, à l'image du développement de la filière bois ou des contrôles pulvérisateurs effectués avec la plus grande précision grâce à Ecoréglage. C'est bien parce que le système cumiste traverse les turbulences économiques inhérentes au contexte du champ agricole que nous avons souhaité souligner l'importance d'une bonne gestion administrative et financière des cuma et soulever les leviers pour gérer les impayés et créances de adhérents afin de garantir la durabilité et la capacité d'investissement des coopératives.

C'est bien parce que nous pensons que la solidarité, l'échange et les collectifs sont à la fois une protection contre les difficultés socio-économiques mais aussi un moteur de projection dans l'avenir que nous sommes pertinemment convaincus que les cuma sont des acteurs essentiels pour accompagner et soutenir chaque producteur et productrice dans cette période de mutation et d'engager l'avenir avec sérénité.

C'est bien parce que nous pensons qu'ensemble nous sommes plus fort que la fédération travaille au quotidien pour conseiller les cuma et, indirectement, l'ensemble des coopérateur.rice.s engagé.e.s pour porter des valeurs de cohésion, de partage, de démocratie et le soutien indéfectible à un modèle agricole qui place les exploitant.e.s au cœur des filières de production et comme des acteur.rice.s incontournables des territoires. ■

SOMMAIRE

Enjeu

- 04 | créances des adhérents : la vigilance est de mise

Transformation en cuma

- 07 | ateliers de transformation collectifs : ils ramènent de la plus-value plus de valeur ajoutée et de nouvelles installations



Evénements

- 11 | journée bois : une filière locale et d'avenir
12 | semis direct et couverts végétaux : une journée à 360°

Matériels

- 13 | des investissements innovants

Rétrospective 2019

- 14 | sous le signe des investissements

Fédératif

- 15 | une fédération au taquet



Revue éditée par la SCIC Entraid', SA au capital de 45 280 €. RCS : B333 352 888. Siège social 73, rue St-Brieuc, CS 56 520, 35065 Rennes cx. (02 99 54 63 12) Siège administratif (05 62 19 18 88) PDG et Directeur de la publication L. Vermeulen Directeur général délégué J. Monteil 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 Responsable marketing M. Fabre - m.fabre@entraid.com Publicité Chrystèle Tiennot - c.tiennot@entraid.com Chef d'édition Elise Poudevigne - e.poudevigne@entraid.com Ont participé à la rédaction de ce numéro: Elise Poudevigne, Clément Boggia, Vincent Rif, Joris Salingardes Studio de fabrication D. Bucheron, I. Mayer, M.J. Milan, C. Tresin, M. Masson (05 62 19 18 88) - studio.toulouse@entraid.com Promotion-Abonnement F. Cascato (06 07 22 57 29), J. Bramardi (05 62 19 18 88). Principaux actionnaires: Frcuma Ouest, Association des salariés, Fncuma, autres Frcuma et Fdcuma, Association des lecteurs. Impression Capitouls, 31130 Balma - Provenance papier: France - Fibres recyclées: 0% - FSC® Mix - Empreinte carbone: 784 kg CO2/t. Abonnement 1 an: 71 € - Tarif au N°: 9€ Toute reproduction interdite sans autorisation et mention d'origine. www.entraid.com



Créances des adhérents la vigilance

Depuis quelques années le mot « créance » résonne quotidiennement dans les oreilles des administrateurs de cuma. Il s'agit d'un sujet délicat à gérer, mais pas impossible. Voici des pistes concrètes.

Par Joris Salingardes

La cuma a été créée par des agriculteurs et pour des agriculteurs. Si elle a une vocation économique, son volet humain reste omniprésent. Pour parvenir à gérer sa cuma avec facilité, il faut arriver à aider les adhérents en difficultés sans pour autant « abîmer » le collectif. Certaines pratiques permettent de limiter le risque de créances en amont.

DIALOGUE ET ÉCOUTE

La première consiste à instaurer une relation de confiance entre les adhérents et les administrateurs. Rien ne vaut mieux que du dialogue et de l'écoute pour prévenir les soucis de paiement des adhérents et aménager par exemple un échelonnement de la facture.

PRATIQUER LES ACOMPTES

Autre outil pouvant aider à gérer ces situations, la pratique de l'acompte. Plus la facture est importante, plus le risque d'impayé est grand. Ainsi en pratiquant l'acompte, vous pouvez soulager le paiement de la facture à l'adhérent.

ÉCHELONNER LES PAIEMENTS

Vous pouvez tout aussi bien générer plusieurs factures par an afin d'échelonner le paiement.

VIGILANCE SUR LE NIVEAU DE CRÉANCE

Il est important de rester vigilant sur le montant des créances dans les cuma, car plus leur montant est élevé plus le ratio créance/chiffre d'affaires se détériore. Ce ratio ne doit pas dépasser 1,8. Ce qui signifierait que la cuma aurait 1,8 année de chiffre d'affaires en créances.

La détérioration de ce ratio nuit à la cuma. Cela signifierait aussi l'impossibilité pour la cuma de prétendre aux subventions régionales et européennes.

Le ratio
créances
/ chiffre d'affaires
doit être inférieur à

1,8

LA CRÉDIBILITÉ EN JEU

Autre facteur à prendre en compte, la crédibilité de la structure auprès des établissements financiers. Toutes les cuma ou presque ont recours à l'emprunt auprès d'établissements bancaires pour financer l'achat de matériel. Pour obtenir des taux intéressants, la cuma doit soigner son niveau de créances adhérents. L'un des ratios les plus déterminants pour les banques reste le taux de créances. ■

QU'EST-CE QU'UN IMPAYÉ ?

Une facture est considérée comme impayée lorsque le délai de paiement prévu sur la facture est dépassé (sauf si la cuma a prévu un autre délai de paiement dans son règlement intérieur). ■

Les différentes

Une fois que l'on a constaté l'existence d'une créance, il faut agir vite. On distingue deux phases : une phase amiable, éventuellement suivie d'une phase contentieuse. Voici toutes les étapes à suivre chronologiquement, pour éviter d'arriver au contentieux, et ainsi préserver - autant que possible - la vie du groupe.

Par Vincent Rif

01 VISITE ET RELANCE TÉLÉPHONIQUE



C'est la première étape. Elle consiste à prendre contact avec l'adhérent en difficultés. Il est préférable qu'au moins deux administrateurs s'en chargent pour éviter, autant que possible, de personifier le problème.

02 LETTRE DE RAPPEL



Elle doit comporter un objet, le numéro de la facture impayée, la date d'échéance de paiement et le montant de l'impayé. Vous devez débiter ces démarches par l'envoi de lettres simples, deux ou trois fois à un mois d'intervalle, en gardant un double de chaque. Sans réponse positive, il vous faudra passer par l'envoi d'une lettre avec accusé de réception, dotée d'une valeur juridique.

ts, ce est de mise !



Les créances, comme les matériels et les itinéraires culturels, requièrent un suivi constant pour éviter que des situations dégèrent. A faire en groupe!

phases du traitement des impayés

03 LETTRE DE MISE EN DEMEURE

C'est une étape incontournable avant de passer à la phase judiciaire. Il s'agit d'une lettre de relance avec accusé de réception comportant la mention « Mise en demeure ». Celle-ci peut être présentée par huissier pour un impact plus important.

04 RECONNAISSANCE DE DETTES

Si malgré les multiples relances, l'adhérent n'est toujours pas en mesure d'honorer ses dettes, alors il devient impératif de lui faire signer une reconnaissance de dettes. La fdcuma dispose d'un modèle-type.

05 PLAN D'APUREMENT

Il est possible d'échelonner la dette sur plusieurs années après accord entre le conseil d'administration et l'adhérent. Cet accord doit déboucher sur un plan d'apurement de la dette de l'adhérent. Il doit être cohérent et permettre à l'adhérent de rembourser et payer ses nouvelles factures sans compromettre l'équilibre financier de sa structure.

06 DÉLÉGATION DE PAIEMENT

L'adhérent peut demander à ses partenaires commerciaux (coopératives, grossistes etc) de verser directement le produit de ses ventes à la cuma plutôt qu'à lui-même. Toutefois, le créancier reste engagé dans la cuma en cas de non règlement de la totalité de la dette par le délégué.

07 CESSIION DE CRÉANCE

Les primes PAC d'un adhérent peuvent faire l'objet d'une cession de créances au profit de la cuma afin de recouvrer les factures impayées de ce dernier. C'est auprès de l'Agence de Services et de Paiement (ASP) que les demandes de cession de créances doivent être adressées.

08 ORGANISME DE RECOURVEMENT

Dans le cas où ces mesures amiables n'ont pas fonctionné, la cuma peut faire appel à un organisme de recouvrement. Elle se décharge ainsi de la gestion de l'impayé. L'organisme de recouvrement tient informés la cuma et la fdcuma de l'avancée des dossiers. Un service professionnel qui a un coût.

09 INJONCTION DE PAYER

La cuma peut avoir recours à l'injonction de payer. Il s'agit d'un acte par lequel la cuma se fait appuyer par un huissier pour déclarer sa créance directement auprès du tribunal d'instance ou de grande instance.

10 RECOURVEMENT ET LIQUIDATION JUDICIAIRE

Il est parfois possible que la cuma se retrouve à traiter avec un adhérent en redressement ou en liquidation judiciaire. Dans ces deux derniers cas, il est important d'être vigilant sur l'avancée des dossiers et vérifier que la dette qu'a l'adhérent auprès de la cuma soit déclarée auprès du mandataire judiciaire. Un créancier ne dispose en effet que de deux mois après la publication du jugement déclaratif au B.O.D.A.C pour déclarer cette créance auprès du mandataire. ■

Les ateliers collectifs ramènent de la plus-value

Ramener de la plus-value sur les exploitations pour les consolider, ou même installer un associé supplémentaire? Mission possible avec les ateliers de transformation collectifs. Deux exemples en cuma, l'un au Pays Basque, en multiviandes, et l'autre en Lozère, sur châtaignes et fruits.

Par Elise Poudevigne

La cuma Xuhito, créée fin 2012 près de Saint-Jean-Pied-de-Port au Pays Basque, est un cas unique en France. Elle a démarré son activité de transformation multi-viandes en louant son laboratoire à un boucher retraité, pour un loyer de 1 000 € par mois. Les adhérents ont ainsi pu créer leur activité et commercialiser leurs produits majoritairement issus de la transformation des porcs noirs et blancs, veaux, vaches, caprins, agneaux de lait, brebis de réforme. Ils ont démarré avec un investissement relativement faible pour un tel atelier: 50 000 € pour une trentaine d'éleveurs au départ, pour les mises aux normes.

INTENSIFICATION FERMIERE

Depuis, la cuma a investi dans de nouveaux équipements (séchoir à saucissons, autoclave, lave-batterie) et envisage aujourd'hui de s'installer dans son propre laboratoire de transformation. Une partie des fondateurs sont partis à la retraite et ont transmis l'outil à leurs enfants, ou envisagent cette transmission. « Mon père était seul sur 20 ha d'exploitation, explique par exemple l'actuel président de la cuma, Joachim Etcheverria. Sans agrandir, ni augmenter le nombre de brebis ou de porcs, avec l'atelier, j'ai réussi à m'installer avec lui. Nous pouvons aujourd'hui nous dégager deux revenus. »

TRANSFORMATION: DE L'INNÉ ET DE L'ACQUIS

La majorité des 35 adhérents produisent du lait (vaches et brebis) et avaient déjà « goûté » à la transformation. A la fois parce que, dans ce



secteur, de plus en plus d'éleveurs valorisent leur lait en fromages (on est ici au Pays de l'Ossau Iraty) et parce que les recettes et savoir-faire issus de la transformation du cochon sur la ferme sont encore dans les mémoires.

L'atelier est né du besoin de ces éleveurs d'appliquer leurs propres recettes à leurs produits. « Beaucoup confiaient la transformation à des prestataires artisans ou semi-industriels, avant la création de l'atelier. Mais nous nous retrouvions avec des produits qui avaient tous le même goût » explique le président.

Une partie des éleveurs, soutenue par l'Association des producteurs fermiers du Pays Basque et financés par Vivea, a suivi une formation d'une semaine à l'Ecole nationale des industries du lait et de la viande (Enilv), à Aurillac dans le Cantal. « Ce qui nous a permis d'adapter nos recettes aux normes et de nous mettre à la page par rapport à la réglementation », détaille Joachim Etcheverria.

« Nous avons depuis deux ans embauché un salarié qui a pris le relais. Il est très au point au niveau des normes, nous appuie sur la transformation, mais aussi sur la facturation. Des tâches que nous assumions auparavant en équipe, mais relativement lourdes pour des éleveurs qui continuent à traire matin et soir. » ■

Les adhérents de la cuma Xuhito, majoritairement producteurs laitiers, valorisent ici le savoir-faire local de transformation de la viande.



VALORISATION EN CHIFFRES À LA CUMA XUHITO

- Une carcasse de porc classique (rose) vendue à un négociant permet à l'éleveur de dégager environ 520 € HT (à 2,60 €/kg pour 200 kg de poids en vif).
- Transformée via le laboratoire de la cuma de Xuhito, l'éleveur en tire entre 800 € et 1000 € de revenus net, après avoir soustrait la totalité des charges (abattage, découpe etc). Soit une amélioration comprise entre +53% et +92%. ■

DES COÛTS MAÎTRISÉS

Maider Duguine, à l'époque animatrice à l'Association des producteurs fermiers du Pays Basque, a accompagné le groupe d'adhérents de la ccuma Xuhito à ses débuts.

« Pour Xuhito, le statut cuma était évident parce que les adhérents le connaissaient déjà. Il y a aussi une légèreté dans la structuration, et la fdcuma 640 nous a contactés car il existe des aides fléchées sur ce type de projet. Ce fonctionnement permet à certains d'être très impliqués en nombre de jours et d'autres moins. (...) Là on a des adhérents qui transforment à hauteur de leurs besoins. Les frais sont raisonnables, donc ils s'en sont sortis la première année à l'équilibre. Ça leur permet de maîtriser leur propre transformation, parfois d'en faire plus: ils créent des gammes de nouveaux produits, pérennisent les emplois, consolident des projets d'installation. Quelle que soit la quantité transformée, elle sera très bien valorisée, avec des coûts maîtrisés. » ■





Tracteurs
Récolte
Travail du sol
Fenaillon / Fertilisation
Semi
Protection des cultures





manager
— GROUPE agrithun —

316, chemin des cardayes
32490 Monferran Savès
Tel : +33,(0)5.62.07.30.30

675, route de Lisle sur Tarn
81310 Peyrole
Tel : +33,(0)5.63.81.00.00

60, avenue du Chasselas,
82200 Moissac
Tel : +33,(0)5.63.04.28.28

Chemin du Petit Train
31250 Revel
Tel : +33,(0)5.34.66.67.05

ÉLECTIONS MSA 2020



CR
82
Agriculteurs Responsables

**LA COORDINATION RURALE
DU TARN-ET-GARONNE
S'ENGAGE
POUR REMETTRE DE L'HUMAIN
ET DE LA PROXIMITÉ
DANS LES SERVICES MSA**

*Votez CR pour défendre une
Maison au Service des Agriculteurs*

Coordination Rurale du Tarn-et-Garonne
Tel : 06 71 28 05 87 - Mail : occitanie@coordinationrurale.fr
www.coordinationrurale.fr

DARROUX

**Rue Carnot - Dépôt ZI Nord
Montauban - 05 63 03 43 80**

- Tracteurs
- Presses
- Plateformes
- Atomiseurs
- Pulvérisateurs
- Charrues
- Disques
- Tondeuses

**PIÈCES
DÉTACHÉES
SAV - CRÉDITS
DÉMONSTRATION**









Accompagner



**CRÉDIT AGRICOLE
NORD MIDI-PYRÉNÉES**

NOTRE TERRITOIRE VOTRE AVENIR

Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel Nord Midi-Pyrénées, société coopérative à capital et personnel variables, agréée en tant qu'établissement de crédit, dont le siège social est situé au 219 avenue François Verdier - 81000 ALBI - 444 953 830 RCS ALBI - Société de courtage d'assurance immatriculée au Registre des Intermédiaires en Assurance sous le n° 07 019 259. Crédit photo : Studio End.

**A PLUSIEURS
C'EST MOINS CHER**

ABONNEZ-VOUS



Nom

Prénom

Adresse

Code postal Ville

Téléphone (obligatoire)..... E-mail

Je souhaite recevoir : la newsletter Entraid' les informations partenaires

Pour les abonnements multiples, indiquer le nom du collecteur et joindre la liste des abonnés sur feuille libre.

Règlement par chèque bancaire à l'ordre d'Entraid', à joindre à votre courrier

Virement bancaire : Crédit Mutuel FR76 1027 8022 2000 0203 3410 163

N° d'agrément de la cuma

N° d'agrément de la cuma

x

=

€

Nb d'abonnements souscrits
Tarif d'abonnement
Montant versé
Signature

Tarifs unitaires TTC (TVA 2,1%) valables jusqu'au 30/06/2020

ENTRAID' Maison de la Coopération - 2 allée Daniel Brisebois - CS 92266 - 31320 Auzeville Tolosane
Tél. 05 62 19 18 88

Plus de valeur ajoutée et de nouvelles installations

C'est l'acquisition d'un four à éplucher les châtaignes, d'une valeur de 80 000€ qui a catalysé la création de la cuma en 2010, regroupant au départ une trentaine d'adhérents-fondateurs.

A la cuma du Pendédis, à Saint-Michel-de-Dèze en Lozère, 80% de l'activité des 106 coopérateurs se concentre sur la transformation de châtaignes, le reste concernant d'autres fruits. En fin de process, les adhérents commercialisent fruits au naturel, purées, jus, confitures, sauces, produits apéritifs, etc. C'est l'acquisition d'un four à éplucher les châtaignes, d'une valeur de 80 000€ qui a catalysé la création de la cuma en 2010, regroupant au départ une trentaine d'adhérents-fondateurs. Depuis, le parc matériel s'est étoffé avec une chambre froide négative, une presse, un pasteurisateur, des autoclaves... Dernier investissement en date: une empotheuse d'une valeur de 100 000€. « Il n'y a pas de profil-type parmi les adhérents », note Marion Bouchet, la présidente depuis la création de la cuma. « Certains sont agriculteurs professionnels, d'autres pluriactifs ou cotisants solidaires, dans un panel extrêmement varié. »

Marion Bouchet, présidente de la cuma du Pendédis, et quelques uns des produits issus de la cuma de transformation qui compte 106 adhérents.



L'atelier de transformation du Pendédis permet aux adhérents de transformer leurs fruits avec l'aide d'un salarié permanent et de trois saisonniers.



plètement saisi l'esprit coopératif qui nous anime depuis le début.»

UN NOUVEL ÉLAN

L'équipe a donc mis en place une série de courtes formations internes, sur quatre demi-journées, sur des thématiques pratiques, de la prise de rendez-vous au ménage, note la présidente. « Dès le départ, les adhérents se sont groupés. La formation a été l'occasion de rappeler que nous sommes bénévoles, mais elle a aussi permis des rencontres, des échanges, des idées de projets. Oui, cela a recréé une dynamique! » ■

DE LA VALEUR AJOUTÉE

En neuf ans, la cuma a amélioré la rentabilité d'exploitations déjà en place en diversifiant les productions, en ramenant de la valeur ajoutée à la ferme. Elle a aussi permis des installations, et la réhabilitation de châtaigneraies abandonnées.

L'équipe de responsables a créé une branche groupement d'employeurs au sein de la cuma, ce qui leur a permis d'embaucher un salarié permanent depuis deux ans, secondé par trois saisonniers. Ce groupement permet aux salariés de travailler non seulement à la cuma, pour appuyer les adhérents, mais

aussi de les mettre à disposition sur leurs exploitations. « Cette mise à disposition concerne une dizaine de castanéiculteurs travaillant sur de grosses exploitations » indique la présidente. Hervé, le salarié permanent, assure également la prise de rendez-vous. Une tâche complexe étant donné la variabilité des volumes à transformer. « Les salariés ne sont pas là pour faire nos produits, mais pour fournir un appui aux adhérents » précise Marion Bouchet, qui se réjouit de l'élan qui anime aujourd'hui les adhérents de la cuma, à nouveau dans une dynamique coopérative. « Ces dernières années, nous avons intégré de nouveaux adhérents qui n'étaient pas là au départ, qui n'avaient pas com-



VALORISATION EN CHIFFRES À LA CUMA DU PENDÉDIS

- En kilo de produit brut, la châtaigne, peut atteindre 2€ (moyenne haute).
- Après transformation, la châtaigne « apéritif » est vendue 40€/kg, et la crème de châtaigne 25€/kg (ces chiffres ne tiennent pas compte des coûts de transformation). ■

vivre aia

Tarn et Garonne

www.ledepartement.fr

En partenariat avec
MFservices

7726 S MASSEY FERGUSON

LE NOUVEAU MF 7700 S
140-280 CH | L'INVESTISSEMENT PROFITABLE

CONTACTEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE MF POUR OBTENIR DE PLUS AMPLES INFORMATIONS !

POUR UNE NOUVELLE GÉNÉRATION PAR MASSEY FERGUSON

AGRI QUERCY LOMAGNE
2447 Ch. de la Fontaine • 82200 LIZAC • Tél. 05 63 04 06 23

Chaudières à bois N°1 du chauffage au bois de 2 kW à 6x330 kW

HARGASSNER France SUD-OUEST

7 ANS GARANTIE

Visite de chaufferie sur simple demande

Tél. 0 608 704 646
pascal.arseguel@hargassner-france.com
www.hargassner.fr

GRANULÉS | BÛCHES | BOIS DÉCHIQUETÉ

ECOREGLAGE

LE CONSEIL EN PLUS

PRENEZ RENDEZ-VOUS DÈS AUJOURD'HUI AU

05 63 93 52 63
07 81 75 21 31

www.ecoreglage.fr
(secrétariat ouvert les lundi et vendredi matin)

Spécialiste du diagnostic pulvérisateur, l'association Ecoreglage est agréée pour le contrôle de vos appareils de traitement phytosanitaire. Ses services de proximité vous apporte une qualité de prestation inégalée et des prix attractifs pour la plus grande précision

Une filière locale et d'avenir

Bien que la bûche, emblème de la filière bois énergie avec ses 26,3 millions de m³, demeure le principal produit de la filière bois, les granulés de bois sont de plus en plus utilisés par les particuliers. La plaquette, beaucoup moins connue du grand public, est pourtant davantage consommée que les granulés, notamment pour les chaufferies collectives. Les plaquettes sont souvent produites à partir de produits considérés comme des déchets (branchages, haies, etc). C'est pourquoi les synergies entre agriculture et production de plaquettes forestières sont pertinentes : nettoyage des bords de champs et de routes, récupération de surface boisée à cultiver, assainissement des sous-bois... Les plaquettes peuvent servir au chauffage, vendues à des collectivités ou en individuel, mais ont bien d'autres utilisations, par exemple en litière pour les éleveurs ou en paillage en arboriculture ou en maraichage.

VALBOIS82, UN EXEMPLE DE SYNERGIE

C'est bien par et pour des agriculteurs, au travers du système cuma (intercoma Union Bois et cuma de Monclar), que l'association Valbois82 s'est construite. Par un service complet de déchiqueteuse, elle se rend directement chez les producteurs pour nettoyer leurs champs et bordures et libérer de l'espace en fabricant de la plaquette à partir de « déchets » difficilement valorisables comme des haies, divers branchages et résidus de bois. Débardée, déchiquetée et stockée sur la plateforme de Nègrepelisse, la plaquette ainsi formée est commercialisée par l'association auprès de collectivités locales (comme la commune de Génèbrières pour sa chaufferie flambant-neuve) ou de particuliers. Le salarié de Valbois82 effectue des tournées régulières sur l'Est du département et les départements voisins du Tarn, du Lot et de l'Aveyron. Malgré son énorme potentiel et son modèle en croissance sur les

Après le succès de la journée bois de 2011 à Vaissac, les différents acteurs du Tarn-et-Garonne ont souhaité renouveler l'expérience afin de promouvoir la filière Une occasion en or pour la fdcuma82, coorganisatrice de l'évènement, de revenir dans ce numéro sur une chaîne de valeur locale, durable et solidaire.

Par Vincent Rif



La journée bois de 2019 a permis de mettre des matériels performants en démonstration.

dernières années, l'organisation rencontre quelques difficultés. La question du stockage, actuellement lié à la plateforme de Nègrepelisse, devient problématique et complexe à gérer. Le renouvellement du conseil d'administration et du bureau, ayant peu changé depuis la création en 2011, apparaît aujourd'hui comme une condition sine qua non pour Alain Canonge, l'actuel président de l'association. Toutefois, le principal défi pour Valbois82 reste la concurrence privée, proposant des prix très compétitifs. En effet, pour l'association, les charges sont élevées et impactent les prix, notamment l'utilisation sous optimale de la déchiqueteuse et l'amortissement du matériel.

SOLIDAIRE, LOCALE ET DURABLE

C'est pourquoi, pour compenser le manque de débouchés et d'implications des collectivités locales qui limitent l'impact que pourrait avoir Valbois sur le territoire, il semble plus que jamais crucial aujourd'hui de s'investir collectivement (agriculteurs, communes, particuliers) afin de pousser cette filière solidaire, locale et durable du

PRIX D'1 KWH EN CENTIMES €



Un écart justifiant dans de nombreux cas un investissement plus dispendieux au démarrage. De plus, les prix du bois sont relativement stables, peu impactés par les fluctuations économiques, les aléas géopolitiques et les effets de la spéculation internationale. ■

LA FILIÈRE BOIS EN CHIFFRES

- En 2017, 42,3% des énergies renouvelables produites l'ont été par la filière bois contre 3,1% pour le solaire photovoltaïque.
- Elle a permis d'économiser 9,1 millions de tonnes de CO₂.
- Elle crée 3 à 4 fois plus d'emplois en France que l'énergie fossile. ■

bois énergie.

Elargir le réseau des partenaires/fournisseurs de bois pour l'association, investir dans de nouvelles chaudières particulières, se mobiliser dans le réseau, ou inciter les municipalités à développer des systèmes de chauffage fonctionnant aux plaquettes, les possibilités sont immenses pour chacun de prendre sa part dans ce projet coopératif de territoire aux multiples bénéfices. ■

Une journée à 360°

La fédération des cuma a organisé le 12 septembre une journée riche en contenu, consacrée au semis direct et aux couverts végétaux. Zoom sur les retours d'expérience et des fondamentaux pour ceux qui souhaitent se lancer.

Par Vincent Rif

Concessionnaires, constructeurs et exploitants ont présentés cinq semoirs, des marques Sembradoras Gil, Horsch, Sim Tech Aitchison, Sky et Sola, qui ont été testés notamment sur des parcelles en coteaux.



Une quarantaine de participants se sont réunis dans les locaux du gae de la famille Pagès, qui met en pratique depuis bientôt quatre ans le semis direct associé au couverts végétaux. La journée a débuté avec un point sur les charges de mécanisation liées au semis direct, proposé par Clément Boggia, référent machinisme de la fdcuma.

Ce dernier a abordé les techniques de semis (à la volée, en ligne, au semoir monograine) avant de faire un focus sur les différents types de semoirs (mono disque, double disques, triple disques, à disques inclinés, à dents).

Puis Sophie Tuyères, conseillère grandes cultures à la Chambre d'agriculture, a approfondi sur les intérêts économiques et la nécessaire réadaptation du schéma de culture. N'ont pas non plus été oubliés les aspects réglementaires, les outils de contrôle et les subventions associées, détaillés par Daniel Galtié, de la Direction départementale des territoires (DDT).

BAISSE DES INTRANTS

Jérémy Fraysse, agriculteur à Bioule, a partagé son expérience en semis direct allié aux couverts végétaux dans

le cadre de la cuma de Saint-Cirq avec un semoir Gil. « On a commencé l'aventure à 9 adhérents pour 190 ha. Nous en sommes à 360 ha avec 12 adhérents. » Celui-ci a expliqué

comment ce matériel a été choisi (pneumatique, cuves etc.) pour satisfaire les besoins du groupe. « On rencontre tous des difficultés, on fait de mauvaises expériences mais on en parle. Il faut savoir se remettre en question, rester ouvert. »⁽¹⁾

En lien avec la Chambre d'agriculture, la famille Pagès⁽²⁾ a approfondi ses expériences de couverts végétaux, d'hiver comme d'été, échecs compris. Ils ont particulièrement appuyé la temporalité de moyen/long terme nécessaire à l'implantation de couverts dans les schémas de cultures pour en saisir les premiers atouts. Ils ont aussi pu se libérer du temps pour observer et penser leurs cultures. Cette combinaison de pratiques (couverts et semis direct) a permis au gae de diminuer considérablement l'achat d'intrants (herbicides et insecticides), de limiter l'érosion des sols et de restaurer la biodiversité. ■

(1) Propos recueillis par Dominique Formeris, journaliste d'Action Agricole.

(2) La famille Pagès travaille en lien avec la Chambre et la fdcuma dans le cadre d'un GIEE sur ces thématiques.

LES COUVERTS EN BREF

Intérêts

- Limitation de l'érosion.
- Augmentation de la porosité du sol.
- Développement de la biodiversité.
- Augmentation de la portance du sol.
- Augmentation du stockage carbone.
- Diminution des charges d'implantation.

Implantation

- Peu favorable en conditions sèches.
- Semer juste après la moisson pour bénéficier de l'humidité résiduelle du sol et d'une meilleure capitalisation des pluies.

Semis

- **A la volée** : rapide et moins cher mais risque d'une mauvaise levée à cause des résidus de culture. Il faut être réactif et semer avant une pluie. Cette technique convient principalement aux crucifères.
- **Avec travail du sol superficiel** : permet de faire lever rapidement et de façon homogène. Il faut un travail fin, régulier et rattaché (ne pas hésiter à rouler le semis).
- **Direct** : technique sûre et économique. Les semences sont placées directement dans le frais sans un assèchement par un travail du sol.

Choix du couvert

- Choisir des espèces résistantes au stress hydriques.
- Privilégier les couverts multi-espèces pour un cumul de leurs bénéfices.

A éviter

- Graminées avant céréale à paille (risque de parasitisme).
- Légumineuses avant pois, féverole, soja, tournesol, et colza (risque de sclérotinia).
- Radis ou moutarde si colza dans la rotation.
- Sarrasin avant maïs ou tournesol (difficulté pour la gestion des repousses).

La taille de la semence est importante !

- Plus la graine est petite et moins elle est exigeante en eau. Sa capacité de germination est plus élevée en conditions sèches mais ses réserves sont réduites.

Quelques espèces intéressantes

Famille	Espèces	Dose en pure (kg/ha)
Graminées	Sorgho fourrager	15-25
	Avoine rude	35-50
Légumineuses	Gesse	35 à 60
	Trèfle alexandrie	10 à 15
Crucifères	Moutarde abyssinie	8 à 12
	Radis Fourrager	6 à 8
Autres	Sarrasin	40 à 60
	Tournesol	20 à 25
	Nyger	8 à 12

Chambre d'Agriculture du Tarn-et-Garonne.

Des retours de terrain

Pas toujours évident de s'orienter parmi tous les modèles en agroéquipement. Voici quelques retours de terrain sur des machines récemment acquises dans le département.

Par Clément Boggia

MOISSONNEUSE BATTEUSE NEW HOLLAND CX 8.70 EVEREST

Cuma	de Barguelonne	
Adhérents	10	
Prix d'achat	290 000 €	
Acitivité annuelle	800 ha	
Descriptif	374 ch séparateur rotatif et régulateur de flux broyeur et répartiteur menue pailles 6 secoueurs contre batteur à section trémie 11 700 l gestion dévers Intellicruise (variation vitesse secoueurs selon récolte de 170 à 240 tr/min)	

+ POINTS FORTS

- Gestion dévers
- Régulation flux récolte
- Puissance (débit de chantier)
- Qualité de travail

- À AMÉLIORER

- Prix d'achat

TÉLESCOPIQUE CLAAS SCORPION 736

Cuma	de La Salvetat	
Adhérents	10	
Prix d'achat	98 000 €	
Acitivité annuelle	550 h	
Descriptif	136 ch capacité de levage 3 600 kg hauteur du mat 6,9 m frein hydraulique remorque benne «pélican» 2 060 l	

+ POINTS FORTS

- Prise en main facile
- Maniabilité
- Puissance

- À AMÉLIORER

- Entretien

PRESSE HAUTE DENSITÉ NEW HOLLAND BIGBALER 1270 PLUS

Cuma	de Montjoi	
Adhérents	14	
Prix d'achat	120 000 €	
Acitivité annuelle	2 750 bottes	
Descriptif	freinage hydraulique essieu Boggie pick-up 2,35m éjecteur total et partiel contrôleur humidité pesée balle en continu	

+ POINTS FORTS

- Contrôleur pesée
- Débit de chantier élevé
- Essieu Boggie

- À AMÉLIORER

- Poids de la machine
- Prix d'achat

TRACTEUR CLAAS ARION 610

Cuma	de Lavaurette Saint Georges	
Adhérents	11	
Prix d'achat	89 500 €	
Acitivité annuelle	580 h	
Descriptif	145 ch 6 cylindres transmission Hexashift 24 AV/AR pont avant suspendu distributeurs électrohydrauliques cabine suspendu prise de force avant	

+ POINTS FORTS

- Prix d'achat
- Transmission robotisée
- Prise de force avant

- À AMÉLIORER

- Monte pneumatique

MACHINE A VENDANGER PELLENC OPTIMUM 670 L SELECTIV' PROCESS 2

Cuma	de Nohic	
Adhérents	6	
Prix d'achat	183 000 €	
Acitivité annuelle	130 ha	
Descriptif	150 ch, transmission hydrostatique, hauteur sous voute 2 m, tête de récolte M selectiv process 2 alignement automatique de la tête par palpeur 2 trémies 1500 l, égreneur linéaire, tables de tri	

+ POINTS FORTS

- Forte puissance
- Maniabilité
- Débit de chantier
- Selectiv' Process 2 (trieur de récolte, égreneur linéaire, tables de tri)

- À AMÉLIORER

- Prix d'achat

Sous le signe des investissements

L'année qui vient de s'écouler a vu aboutir nombre d'investissements dans les cuma tarn-et-garonnaises, avec quelques nouveautés significatives. Revue des arrivées les plus emblématiques.

Par Joris Salingardes

AU LENDOU, UN AGUIRRE POUR SEMER VITE ET BIEN

Les techniques de cultures simplifiées se développent dans le Tarn-et-Garonne.

La cuma du Lendou, située non loin de Lauzerte, a créé en début d'année une activité 'semis simplifié' avec l'achat d'un semoir Aguirre TD 600. Cinq exploitations adhèrent à cette activité, dont quatre en bio.

Objectifs : réaliser un semis de qualité le plus rapidement possible et se mettre en conformité avec la réglementation sur l'implantation des couverts végétaux. Le choix s'est donc porté sur le semoir Aguirre TD 600 à dents. La cuma a déboursé 28 500 € pour la création de cette activité. ■



SEMER DES ESPÈCES EN ASSOCIATIONS... ET EN DIRECT

La cuma de Monclar-de-Quercy a récemment acquis un semoir direct Horsch Avatar 4.16 SD.

Montant de l'investissement : 73 000 €. Ce semoir travaille sur 4 m de largeur. Il est équipé de 24 éléments semeurs disposés sur deux rangées. La profondeur de travail de chaque élément est réglable indépendamment.

Le système Isobus permet de piloter électroniquement la coupeure des rangées d'éléments semeurs du semoir. Ce système permet aussi la modulation de la densité de semis par rapport aux cartes de sols.

Quatre adhérents sont engagés sur ce matériel, pour environ 500 ha par an. La plus-value qu'apporte le semoir aux adhérents réside dans les multiples associations rendues possibles lors du semis (soja/engrais local, tournesol/orge/colza, couverts végétaux à 9 espèces, etc). ■



UN INTERCEPTS CHEZ LES ARBORICULTEURS

La cuma Arbo Lizac a créé un groupe d'activité avec quatre adhérents pour du matériel intercepts. Le matériel : un porte-outils, une fraise, un outil de désherbage mécanique, un butteuse et un débuteuse à disques, le tout pour 15 700 € HT.

Ces outils sont menés par le tracteur de la cuma, un Massey Ferguson 3655F. Le tracteur initialement prévu pour réaliser des travaux de pulvérisation s'est vu équipé d'un relevage avant. Aujourd'hui, il est essentiellement destiné à l'activité intercepts. Le porte-outils permet l'utilisation de tous les outils cités précédemment ; ils sont pilotés via un monolevier placé dans la cabine du tracteur. ■



RENOUVELLEMENT D'UN ENJAMBEUR À LA SÈRE

La cuma de la Sère, non loin de Beaumont-de-Lomagne, a renouvelé l'un de ses quatre enjambeurs. Le groupe d'activité qui rassemble huit adhérents pour environ 300 ha engagés a décidé d'investir dans un enjambeur de marque Vermande VV 1400 d'une valeur de 122 000 €.

Dans un souci de souplesse et d'attractivité, le tarif de l'activité avoisine 100 €/ha. Pour ce qui est de la castration et de l'écimage, l'enjambeur est équipé de deux coupes 6 rangs (couteaux et pneus). Concernant la pulvérisation, la cuma a choisi d'équiper la machine de rampes hydrauliques de 21 m, avec la coupeure tronçon. ■

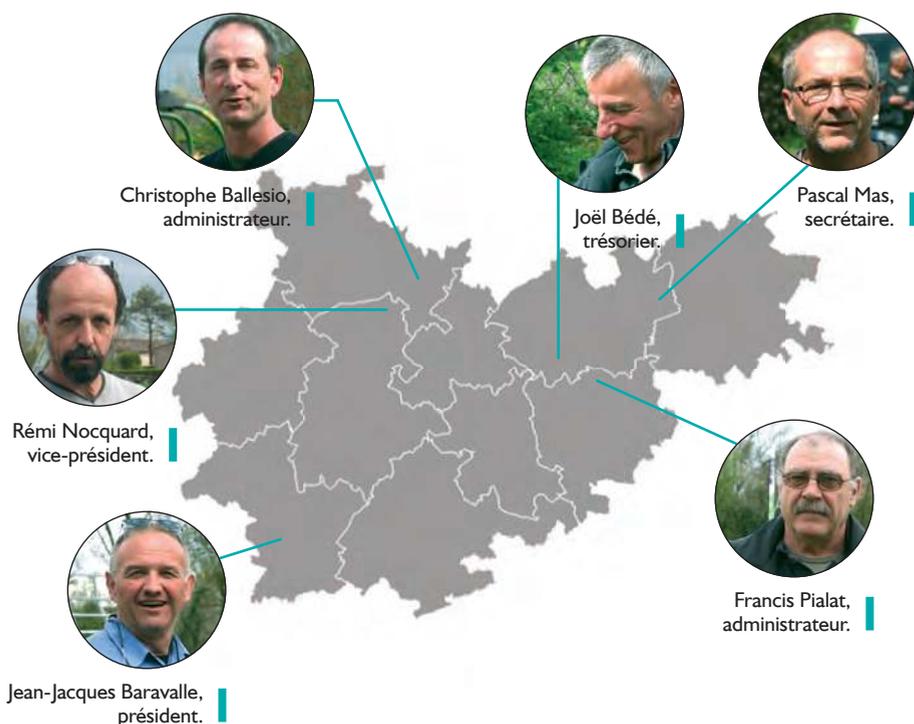


LA CUMA DES QUATRE ROUTES INVESTIT

La cuma des Quatre Routes, 30 adhérents, a récemment renouvelé sa moissonneuse batteuse Claas Tucano 320 par sa nouvelle génération. Un investissement d'un montant de 160 000 € HT. Les douze adhérents de l'activité moisson, éleveurs et céréaliers, font travailler la machine sur 350 ha. Le groupe devrait bénéficier d'un tarif avantageux, avoisinant 85 €/ha. La conduite de la machine est assurée par un salarié saisonnier. La machine a vocation à moissonner uniquement des céréales à paille et du tournesol. Elle est équipée de 5 secoueurs, d'une coupe à céréales non repliable de 4,9 m et d'une coupe tournesol Moresil (sabres + broyeur). Elle bénéficie d'autres équipements tels que le correcteur de dévers ou les quatre motrices. ■

Une fédération au taquet

Administrateurs et salariés se tiennent à la disposition des responsables et adhérents de cuma. Projets, formations, démonstrations... toutes les questions sont bienvenues et étudiées. N'oubliez pas les réunions de secteur, un moment d'échange privilégié avec l'équipe.



**Fédération
Départementale
des Cuma
du Tarn-et-Garonne**
 Tél. 05 63 93 52 63
 110 avenue Marcel Unal
 82017 Montauban

RÉUNIONS FÉDÉRATIVES

- Secteur Beaumont 19 nov.
- Prochain CA Fdcuma82 26 nov.
- Secteur Miramont 27 nov.
- Secteur Vazerac 29 nov.
- Secteur Vaissac 6 déc.
- Secteur Caussade 9 déc.
- AG Fdcuma82 19 déc.

L'ÉQUIPE DES SALARIÉS

DIRECTION

Léa Sabary, directrice.

Directrice de la fdcuma depuis le 1^{er} janvier 2016, **Léa** est le couteau suisse de la fédération : animation et conseil auprès des cuma, relations publiques et institutionnelles, liens avec les fédérations régionales et nationales sont ses principales missions. Elle a de surcroît en charge l'association ACG (comptabilité des cuma) et écoréglage (contrôle des pulvérisateurs).

Françoise assure l'accueil et le secrétariat au sein des locaux de la fdcuma. Ses missions dépassent largement ce cadre puisque c'est elle qui s'occupe d'instruire les dossiers de demandes de subventions, qui assure la comptabilité de la fédération et qui apporte son appui à tous les membres de l'équipe et aux cuma.

Françoise Laval, secrétariat et subventions.

COMPTABILITÉ

Claire Bernadac, comptable.

Laurence Bosc, comptable.

Léna, apprentie comptable.

Claire et **Laurence** sont les piliers de la fdcuma puisqu'elles s'occupent depuis respectivement 15 et 20 ans de la gestion comptable de chacune des coopératives du département. En lien permanent avec les cuma, elles apportent leurs conseils, délivrent les prévisionnels et bilans financiers, forment et accompagnent les administrateurs vers une gestion optimale des comptes afin de les faire expertiser. Employées par l'ACG, elles sont rejointes cette année par une apprentie, **Léna**, en formation de comptabilité, pour les appuyer.

ANIMATION

Vincent Rif, animateur général.

Vincent a rejoint la fdcuma en septembre en qualité d'animateur généraliste afin de remplacer Joris Salingrades qui s'installe en Aveyron en fin d'année. Il poursuivra son travail d'accompagnement et d'animation des cuma dans leurs projets et leurs réflexions. Il prend aussi en charge les formations et la communication de la fédération.

Clément, animateur machinisme depuis plus de deux ans, accompagne et conseille les cuma sur toutes les questions touchant au matériel. Il assure les membres du réseau d'une veille continue sur les nouvelles techniques et innovations technologiques. De plus, il organise des formations et démonstrations afin de former et d'informer l'ensemble des adhérents et des cuma.

Clément Boggia, animateur machinisme.

Corentin vient renforcer le pôle animation cette année à l'occasion de son contrat d'apprentissage en école d'ingénieur agronome. Spécialisé sur les grandes cultures et le machinisme, il assurera le support des volets d'animation technique et généraliste de la fédération.

Corentin, apprenti animateur.



Un acteur de référence de la transition énergétique

Producteur d'énergie verte

Opérateur intégré maîtrisant la chaîne de valeur du photovoltaïque

Usine de fabrication de modules photovoltaïques à Agen



Grâce aux serres photovoltaïques REDEN Solar, maraîchers, pépiniéristes et horticulteurs accèdent à un **outil de travail performant** et **adapté** à leurs cultures.

Production raisonnée et **énergie verte** se combinent parfaitement.

Tél. 05 53 77 97 48

Email : photovoltaïque@reden.solar

<http://reden.solar/>

ZAC des champs de Lescaze
47 310 Roquefort

Formations initiales et par apprentissage

4^{ème} et 3^{ème} d'orientation professionnelle de l'E.A.
2nde Productions - Agroéquipement - C.G.E.A.
Bac Pro agroéquipement
Bac Pro Conduite et Gestion d'Exploitation Agricole (P.V. - P.A.)

Formations par apprentissage

CAP Maintenance en Matériel Agricole
Bac Pro Maintenance option :
> matériel agricole
> matériel espaces verts
> matériel de construction et de manutention

Formations courtes

CERTIPHYTO, CERTIBIocide
VGP : Vérifications Générales Périodiques des engins de TP et levage
Actions de formation sur demande (HVE, conduite de tracteurs, soudure, pratiques éco-responsables, irrigation JEV, ...)

Portes

Ouvertes 2020

14 Samedi de 9h à 17h
mars

28 Samedi de 9h à 17h
mars

25 Samedi de 9h à 17h
avril

+ Les mercredis
après-midi **sur RDV**



MFR SUD AGROMAT
CAMPUS ALTERNANCE



CFA MFR SUD AGROMAT

RD 813 • Route de Toulouse • 584 Chemin Jouan Petit
82700 ESCATALENS • Tél. **05 63 25 14 14**
mfr.escatalens@mfr.asso.fr - www.mfr-escatalens.fr

RÉUSSIR
autrement