

entraid^o

ÉDITION GERS

JANVIER 2020

CULTURE
LES MARAÎCHERS
S'ÉQUIPENT
EN COLLECTIF

CULTURE
SEMIS DIRECT,
UNE PRATIQUE
ÉPROUVÉE



Les cuma, sur tous les fronts

VITICULTURE
ÉCHANGER
POUR PERDURER

**AG DE LA FDCUMA
DU GERS**
le 31 janvier
à Marsan



QUADS - SSV «PRO» Ils savent tout faire !



ZA Bordebasse, rue Philippe Etancelin, 31800 Saint-Gaudens
05 61 95 90 43 - stgomoto31@gmail.com - www.stgomoto.fr
Concessionnaire exclusif YAMAHA

HORAIRES D'OUVERTURE

du mardi au vendredi 9h-12h30 / 14h-19h
le samedi 9h-12h30 / 14h-18h

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



VENDY **VERGAS** **WISCH**

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



306, chemin des carrières
32490 Mondrillon Savès
Tél : +33 (0)5 62 07 30 30

675, route de Liège via Taux
81310 Peyrède
Tél : +33 (0)5 63 81 00 00

60, avenue du Chaussois,
82200 Moissac
Tél : +33 (0)5 63 04 28 28

Chemin du Petit Train
31250 Revel
Tél : +33 (0)5 34 66 67 03

AGENTS VENDY VERGAS WISCH

ÉDITO

Michel Lagleyze,
président
de la fdcuma
des Hautes-Pyrénées



Jean-Michel
Bonato, président
de la fdcuma
du Gers

L'accompagnement en question

À la lecture de ce magazine, vous comprendrez combien le cœur de métier de nos fédérations a changé.

Aujourd'hui, nous sommes confrontés à une multitude de demandes en matière d'accompagnement des groupes. Bien sûr, nous intervenons toujours pour du conseil que l'on peut qualifier de « classique » auprès de nos cuma. Mais nous sommes également sollicités pour de l'accompagnement de projets innovants (méthanisation), pour du conseil sur de nouvelles pratiques : fauchage-andainage de cultures, semis direct, entretien sans phytos de l'espace dédié à l'élevage.

Nous approchons aussi de nouveaux publics, tels que les maraîchers.

La nature même des demandes a changé. Les connaissances techniques, les agriculteurs peuvent les acquérir par différents canaux d'information : presse spécialisée, vendeurs de matériels, internet,...

De ce fait, les adhérents de cuma sollicitent certes encore une expertise en agroéquipement, mais surtout une aide à l'organisation de « moments » pour réfléchir à l'organisation et l'économie autour du matériel, à la relation entre adhérents et le fonctionnement de la cuma ou sur le management des salariés.

Cette polyvalence exige une remise en question du travail de nos équipes. Nous savons qu'il nous faut aussi consacrer beaucoup de temps aux groupes, c'est la raison pour laquelle nous avons décidé de renforcer l'équipe.

Nous souhaitons ainsi augmenter notre présence sur le terrain, au contact des cuma pour répondre aux attentes et surtout initier de nouveaux projets. ■

SOMMAIRE

Cultures

- 04 | semis direct, une pratique éprouvée
- 07 | engouement pour le fauchage andainage
- 09 | les maraîchers s'équipent en collectif



Vendanges

- 10 | échanger pour perdurer

Elevage

- 13 | le toasteur pour gagner en autonomie

Fédératif

- 15 | Cumalink, facilitateur d'échanges entre cuma
- 17 | les cuma en chiffres
- 18 | une équipe renforcée à votre service



Revue éditée par la **SCIC Entraid**, SA au capital de 45280 €. RCS : B333352888. Siège social 73, rue St-Brieuc, CS56520, 35065 Rennes cx. (0299546312) Siège administratif (0562191888) 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 (0777661050) - g.moro@entraid.com Chef de publicité Chrystèle Tiennot (0608423588) - c.tiennot@entraid.com Responsable marketing M. Fabre - m.fabre@entraid.com Chef d'édition Vincent Demazel - v.demazel@entraid.com Ont participé à la rédaction de ce numéro : Thomas Chanvalon, Jean-Marie Constans, Vincent Demazel, Mireille Fraysse, Florent Georges, Raphaëlle Poissonnet, Elise Poudevigne Studio de fabrication D. Bucheron, I. Mayer, M.J. Milan, C. Tresin, M. Masson (0562191888) - studio.toulouse@entraid.com Promotion-Abonnement F. Cescato (0607225729), J. Bramardi (0562191888). Principaux actionnaires : Frcuma Ouest, Association des salariés, Frcuma, autres Frcuma et Fdcuma, Association des lecteurs. Impression Capitouls, 31130 Balma - Provenance papier : France - Taux de fibres recyclées : 0% - FSC® Mix - Empreinte carbone : 784 kg CO2/t. Abonnement 1an : 71€ - Tarif au N° : 9€ - Toute reproduction interdite sans autorisation et mention d'origine.

www.entraid.com

Semis direct, une pr



Avec des années d'expérience, le semis direct s'est désormais bien imposé dans le paysage des techniques culturales simplifiées. Sur-semis de prairies, semis céréaliers d'automne, semis de couverts... Des résultats satisfaisants, mais aussi quelques précautions à prendre. Trois exemples qui témoignent de cette démarche en cuma.

Par Jean-Marie Constans

UN, DEUX, TROIS SEMOIRS...

Ils sont aujourd'hui quinze. Quinze pour trois semoirs, à la cuma gersoise d'Embezués, à Durban. Début de l'histoire et premiers chantiers semis direct en 2007 avec un Sulky UnidriII. Un groupe de cinq adhérents alors, sur la vingtaine que compte la cuma. « *La motivation originelle concernait pour l'essentiel les sur-semis sur prairies* », explique Jean-Philippe Lescure, président de la cuma. « *Mais il nous fallait tabler sur un engagement d'environ 250 ha pour le rentabiliser correctement, ce qui nous a conduits à chercher d'autres adhérents.* »

Par exemple dans la cuma de Besmaux, dont le président, Henri Barbé, possédait plusieurs années d'expérience en matière de semis direct. « *Je travaillais avec des entreprises. Intégrer un groupe constitué dans une cuma représentait une oppor-*

tunité. » Une expérience utile dans la perspective d'un élargissement de la pratique aux cultures d'hiver, blé derrière maïs, tournesol, puis aux couverts. « *Essentiellement pour s'abstraire d'un travail du sol toujours compliqué à ce moment et limiter l'érosion sur les parcelles en pente.* »

Cette démarche se traduit par l'achat d'un second semoir, un Aurensan, puis un troisième de la même marque, en 2016, pour un investissement d'environ 75 000 € (avec 40 % de subventions). Le Sulky est conservé en appoint. « *Le principal avantage des Aurensan réside dans le montage des disques, inclinés, qui assurent une meilleure pénétration et évite les résidus dans les sillons.* »

Un avantage, mais aussi un inconvénient pour un certain nombre d'adhérents passés en bio, explique Jean-Philippe Lescure. « *Ce semoir ne passe pas sur les sols préparés et*

De g. à d., le semoir Vaderstad de la cuma d'Embezués, celui de la cuma du Lavedan-Vallées. le semoir Sky Easy Drill, et le semoir Séméato de la cuma d'Antin,

n'est pas adapté aux pratiques bio. » Ainsi, un des deux Aurensan est revendu et remplacé, début 2017, par un Vaderstad. « *Bien adapté aux semis rapides, sa simplicité et sa robustesse, mais aussi une trémie de grande capacité, près de 3 000 litres, représentent des atouts réels.* »

Au bout du compte, l'engagement des quinze représente actuellement 450 ha pour les trois semoirs, dont 200 ha pour le Vaderstad, utilisé (entre autres) par les bio, 100 ha pour l'Aurensan, porté donc bien adapté pour le travail dans les pentes, et 100 ha aussi pour le Sulky, toujours utilisé notamment, pour les sur-semis de prairies. Avec une facturation, pour tous les semoirs, en trois volets : 246 € à l'adhérent, 9,50 €/ha engagé et 13 €/ha semé. Et des résultats tout à fait comparables aux semis « classiques ». « *Les effets sur l'érosion sont très nets* », ajoute Eric Mothe, responsable du Vaderstad. « *En peu de temps, j'ai pu constater que les drains sur les parcelles en pente coulaient clair.* »

EN SUIVANT L'ENSILAGE

La cuma du Lavedan Vallées, dans le pays de Lourdes, est une cuma d'engvergure avec la bagatelle 250 adhérents. Le semis direct est une pratique liée à l'histoire de la cuma. Elle est en effet quasiment née avec la création de cette dernière, au milieu

atique éprouvée



De g. à d., Jean-Philippe Lescure, le président, Eric Mothe, responsable du semoir, et Henri Barbé, de la cuma d'Embezués.



des années 80. « Le troupeau laitier était alors en plein boom », indique le président, Jean-Luc Laborde. « L'intérêt résidait surtout dans les semis de ray-grass en dérobé après l'ensilage de maïs pour faire de l'ensilage d'herbe au printemps. »

La cuma, avec un groupe d'une vingtaine d'adhérents, s'équipe alors d'un Sulky Unidrill. Aujourd'hui, ils en sont à leur cinquième semoir, un Sky (marque succédant à Sulky) de 3 m, acheté environ 40 000 € en 2013, avec une cinquantaine d'utilisateurs. « Le principe reste le même : semis de ray-grass après les maïs, quelques céréales, auxquels s'ajoutent désormais des couverts, laissés en engrais vert ou utilisés en apport protéique pour les animaux, et un peu de recharge de prairies au printemps. »

Une évolution liée à l'obligation réglementaire, nombre de parcelles se trouvant en bassin versant.

Si, auparavant, chaque adhérent prenait directement en charge, le semoir et les semis, les choses ont changé depuis cinq ans avec la création d'un service intégrant tracteur et chauffeur. « Auparavant, on était parfois confronté à de la casse. Avec le service complet, cette question a été résolue. » Pour Denis Domec, le chauffeur, le nombre d'utilisateurs ne représente pas un problème majeur. « On sait exactement où il faut intervenir. Et on est calé sur l'ensilage. Si

l'ensileuse ne tourne pas, le semoir non plus. Le fait de disposer d'un hangar avec un atelier est aussi un avantage. »

Si la cuma est restée fidèle au Sulky et son successeur, c'est en raison de sa maniabilité, sa facilité de réglage, sa simplicité de prise en main. Quelques points faibles cependant : la durée de vie des pièces et leur coût. Le semoir « traite » aujourd'hui près de 300 ha. Pour un coût de 1,10 €/minute, tracteur, semoir et chauffeur compris. « Il était plus logique de faire une estimation au temps. Vu la grande diversité de taille des parcelles, une tarification à l'hectare aurait été trop aléatoire. »

BONS RÉSULTATS SI BONNES CONDITIONS

« Le choix du semis direct, il y a environ 8 ans, était lié à la volonté de limiter le travail du sol pour implanter les cultures d'automne et les couverts sur les cultures d'été. Une obligation compte tenu que nous sommes, dans la vallée, en zone vulnérable, et un intérêt pour les éleveurs en terme d'apport en protéines », explique Guy Doléac, vice-président de la cuma d'Antin, près de Trie-sur-Baïse, responsable du semoir.

Une douzaine d'adhérents, de la cuma d'Antin et de celle, voisine, de Mazerolles, sont aujourd'hui regroupés autour d'un Séméato de 3 m à distribution pneumatique,

un investissement de 39 500 €. Un matériel choisi pour sa simplicité, ne nécessitant que peu d'entretien. « Nous n'avons changé qu'une fois les disques enfouisseurs. Seul inconvénient, disposés en V, ces disques manquent de précision pour la profondeur. » Le semoir est donc spécifiquement mis à contribution pour les semis d'automne, méteil, céréales, couverts, auxquels s'ajoute un peu de recharge pour les prairies, pour une surface totale de 140 ha.

Une surface qui s'est maintenue malgré l'évolution des systèmes de production, avec l'arrêt d'un certain nombre d'élevages laitiers. « Quelques-uns se sont mis en retrait mais d'autres ont pu augmenter les surfaces pour compenser. C'était un impératif pour ne pas dépasser le prix plafond que nous nous étions fixé avec un objectif de 40 €/ha. Actuellement, nous sommes à 42 €/ha. Et chacun paye en fonction de son engagement, même s'il n'utilise pas le semoir à hauteur de celui-ci. En conventionnel le coût d'implantation, avec un travail plus important, serait supérieur. »

Si les résultats sont bons, de bonnes conditions de semis demeurent un impératif, précise Guy Doléac : « Il est préférable de semer sur un sol sec ou ressuyé. Pour les semis d'automne, ça passe bien mais après la mi-octobre, cela peut s'avérer plus compliqué. » ■

Photo de gauche : cuma Lavedan. de g. à d., Jean-Luc Laborde, le président, Denis Domec le chauffeur, et Jean-Luc Vignau, le secrétaire. Photo de droite : Guy Doléac, vice-président de la cuma d'Antin.



GRUPPE FUTUR agri

FUTUR AGRI S.A.S.

VOTRE CONCESSIONNAIRE NEW HOLLAND

ZI Jean Malive 2, rue Louis Armand 47240 CASTELCULIER ☎ 05 53 48 38 00	Z centre des Artisans 32100 CONDOM ☎ 05 62 28 02 73	Z.I. de ROMAS REB13 47130 PORT St MARIE ☎ 05 53 87 22 51	BASE de SERVICE Au Bourg 47130 SAINT AUBIN ☎ 05 53 41 66 29
--	--	--	---




UNE COOPÉRATIVE À VOS CÔTÉS POUR BÂTIR L'AGRICULTURE DE DEMAIN



Retrouvez nos Jardinières



SIÈGE & MIKADO
 80, rue Pyrénées
 65 62 88 80

CONTACT FLEURBAE
 21, Av. Général de St Puygroux
 65 62 06 10 80

COMMANDE PUEL ET GARE
 65 62 88 80 39

VOUS SOJA TOASTÉ **PRODIGES**
 100% 100% 100%
 100% 100% 100%

Rejoignez-nous sur www.gascooop.com



SEMIS FERTILISATION TRAITEMENT

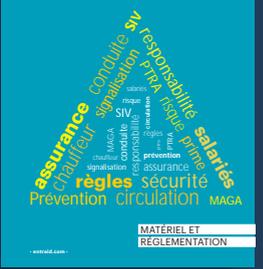
Val de Gascogne vous accompagne à chaque étape de la démarche

- Une meilleure utilisation de vos intrants
- Une progression de vos rendements
- Des bénéfices pour l'environnement




GUIDE PRATIQUE

MATÉRIEL ET RÉGLEMENTATION



AU SOMMAIRE

- RÉGLEMENTATION ROUTIÈRE ET CONDUITE
- RÉGLEMENTATION TECHNIQUE ET SÉCURITÉ AU TRAVAIL
- RESPONSABILITÉS ET ASSURANCES
- MATÉRIELS À ENJEUX MULTIPLES

J'AI UN TRUC! GAGNEZ 50€

VOUS AVEZ IMAGINÉ UN ÉQUIPEMENT ASTUCIEUX AMÉLIORÉ UN MATÉRIEL ?

ENVOYEZ-NOUS : TEXTE EXPLICATIF - PHOTOS OU VIDÉO

SI VOTRE ASTUCE EST PUBLIÉE DANS ENTRAID, VOUS RECEVREZ UNE PRIME DE 50 EUROS.

FASCAL BORDEAU • ENTRAID • 2133 route de Chavaigny - 65 500 Migrebois - Bessac
 Tél. 05 49 44 74 92 • Courriel : pbordeau@entraid.com

BON DE COMMANDE **PRIX PUBLIC : 9,90€ TTC FRAIS DE PORT COMPRIS**

Nom : _____ Prénom : _____

Adresse : _____

Nom de cuma (ou institution) : _____

Activité principale : _____ SAU de l'exploitation : _____

Tél : _____ Email : _____ @ _____

Nb d'exemplaires : _____ x **9,90€** TOTAL : _____ €

A retourner à Entraid'
 Maison de la Coopération
 2 allée Daniel Brisebois - CS 92266
 31320 Auzeville-Tolosane

Ce guide est aussi disponible sur la boutique Entraid'
<http://boutique.entraid.com/>
 ☎ 05 62 19 18 88 - Fax 05 62 19 18 87



Engouement pour le fauchage andainage

Une récolte en deux temps pour optimiser la qualité du grain : tel est le principe de la technique du fauchage bien connue de nos grands-parents et remise au goût du jour.

Par Florent Georges



Les objectifs de la technique du fauchage-andainage sont les suivants :

- pallier les défoliants chimiques pour les cultures porte-graines,
- homogénéiser la maturité des cultures à floraison indéterminée (sarrasin, pois chiche, chia),
- récolter malgré le salissement tardif des parcelles (cas des renouées dans les lentilles),
- avancer la date de récolte (8 à 15 jours) en fauchant la culture à maturité physiologique,
- augmenter la qualité de battage et le cas échéant de triage.

LA TECHNIQUE

Plusieurs types d'outils permettent de réaliser le fauchage et l'andainage en un seul passage.

La fauche intervient lorsque la culture est à maturité physiologique. Le grain est alors entre 25 et 30% d'humidité pour la majorité des cultures.

La récolte des andains peut se faire à la coupe à céréales classique munie de doigts releveurs ou à l'aide d'un pick-up. L'utilisation du pick-up reste le moyen le plus efficace pour reprendre des andains. Si la reprise des andains peut se faire relativement facilement pour les céréales à pailles ou le colza, cela devient beaucoup plus délicat pour des cultures posées à même le sol (pois chiche, lentille, etc.).

POINTS DE VIGILANCE

La période de séchage au champ est soumise potentiellement aux intempéries (plaquage des andains au sol).

Cinq journées, organisées en 2019 par la Chambre d'agriculture et la fdcuma du Gers sur le fauchage-andainage, ont mobilisé près de 350 agriculteurs.

CULTURE	STADE OPTIMAL DE FAUCHE
Blé tendre - orge	Graines entre 25 et 30 % d'humidité - stade pâteux/dur marquant à l'ongle
Colza	Graines entre 25 et 30 % d'humidité
Cameline	Les 2/3 des plantes virent au jaune
Lin oléagineux	75 % des capsules virent au brun
Lentille	30 % des gousses inférieures jaunissent
Pois chiche	Graines entre 25 et 30 % d'humidité
Sarrasin	25 % des graines encore vertes

De trop gros andains ont tendance à sécher lentement alors que de trop petits andains sont sensibles aux plaquages au sol lors d'épisode orageux. Veillez à adapter l'andain en fonction de la biomasse présente au champ.

Le fauchage des céréales doit être réalisé de manière à ce que l'andain soit posé sur des éteules suffisamment hautes (environ 15 cm) pour faciliter la circulation de l'air et permettre un séchage rapide et homogène. En fonction des matériels, l'andainage peut être réalisé au centre, à gauche, à droite ou des deux côtés en même temps.

Si le séchage dure trop longtemps, une reprise à la coupe risque de remonter un peu de vert et dans certains cas de tâcher la récolte. La reprise des andains avec une coupe classique doit être faite de préférence avec des doigts releveurs.

Attention à ne pas faucher trop tardivement pour limiter le risque d'égrenage lors de la fauche, ainsi qu'à la reprise des andains.

Le passage double de machine peut entraîner a priori un surcoût financier d'une soixantaine d'euros, mais

l'intérêt de la technique se regarde au niveau global.

EN BREF

Le fauchage-andainage permet d'augmenter la qualité de la récolte (trilage facilité) en assurant une récolte aux normes.

Elle permet aussi de mettre en place éventuellement une deuxième culture permettant de valoriser doublement la surface sur l'année et de réduire les IFT en se substituant aux défoliants chimiques. Attention aux indices utilisés pour ne pas trop se décaler dans la saison et avoir des difficultés à la récolte (épisodes pluvieux).

Cette technique est également une alternative intéressante pour récolter des parcelles ayant subi un salissement tardif et important et que l'on n'aurait pas récoltées autrement.

Malgré une remise au goût du jour très récente, les constructeurs proposent déjà un grand nombre de matériels capables de réaliser du fauchage-andainage. Il ne reste plus maintenant qu'à choisir la couleur du matériel ! ■

Campus La Salle Saint Christophe



DE LA 6^{ÈME} AU BTS
JOURNÉES PORTES OUVERTES
7 MARS ET 25 AVRIL
À MASSEUBE
DE 9H À 18H

Bac Pro CGEA
 Conduite et Gestion d'une Exploitation Agricole
 Grande culture
 Conduite d'engin de terrassement / Aviculture

Bac STAV
 Services et Technologies de l'Agronomie et du Vivant

Bac général
 avec 7 enseignements de spécialité



Tel : 05.62.64.98.20
 Fax : 05.62.64.15.96

Domaine Belliard
 32180 Masseube

www.institut-st-christophe.com

POMEITE s.a.
 1111 route de Beaumarchés
 32180 SAINT-AUNIX-LENGROS
 ☎ 05.62.69.36.33

NOUVEAU SAINT MARTIN
 20 Avenue de Toulouse
 65690 BARBAZAN-DEBAT
 ☎ 05.62.33.83.73

Occitaine Agri
Partageons les mêmes Passions
 DÉPARTEMENTS 32-64-65
 @OccitaineAgriSudOuest

NEW HOLLAND AGRICULTURE
 contact@occitain-agri.fr

ESPACE ÉMERAUDE

CONCESSIONNAIRE AGRICOLE
NEW HOLLAND SUR 4 SITES,
2 MAGASINS ESPACE ÉMERAUDE
 (bricolage, habillement, jardinage...) et **1 MAGASIN**
MOTOCULTURE

Route de Viella
 32400 LANNUX
 ☎ 05.62.09.41.87

168 Rue de la Vallée d'Ossau
 64121 SERRES-CASTET
 ☎ 05.59.33.27.51

ZI de Marmajou
 65700 MAUBOURGUET
 ☎ 05.62.96.94.49

Contrôle technique pulvérisateur

Pulvécenter



Contrôles

Formations

Réglages

Tel. 0545 321 533
 contact@pulvecenter.fr

www.pulvecenter.fr

AVEC AGRILISMAT, INVESTISSEZ DANS DU MATÉRIEL À LA HAUTEUR DE VOS AMBITIONS



+

Pour découvrir notre solution de financement* dédiée à l'acquisition de machines agricoles, contactez cellule_agrilismat@occitain-banquepopulaire.fr

BANQUE POPULAIRE **+**

la réussite est en vous

A PLUSIEURS C'EST MOINS CHER

ABONNEZ-VOUS

entraid

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 FR 76 1027 8022 2000 0203 3410 163 N° d'agrément de la cuma

TARIF PAR ABONNEMENT	1 an	2 ans
Nombre d'abonnements		
1 à 3	71€	136€
4 à 9	68€	129€
10 à 15	60€	114€
+ de 15	56€	91€

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

Nb d'abonnements souscrits x Tarif d'abonnement = Montant versé €

Signature



Les maraîchers s'équipent en collectif

© Elise Poudevigne

Face aux installations ou reconversions professionnelles en maraîchage diversifié de plus en plus fréquentes, et au manque de prise en compte de la pénibilité des travaux, les fdcuma Hautes-Pyrénées et Gers, en partenariat avec les chambres d'agriculture, ont organisé le 24 septembre 2019 une journée sur la mécanisation en maraîchage à Monfaucon (65). Un succès.

Environ 150 producteurs et porteurs de projets, ainsi que 50 lycéens et BTS horticoles avaient fait le déplacement depuis 10 départements. Au programme, cinq ateliers : semis et plantation, paillage, désherbage mécanique, récolte et autoconstruction. Une vingtaine de constructeurs et 5 concessionnaires ont présenté près de 40 matériels et automoteurs pour la plupart en démo.

Une table ronde était aussi prévue sur le thème « *Comment investir et s'organiser en cuma ?* ». Mireille Fraysse, directrice des deux fédérations, a indiqué que pour créer une cuma, il fallait au moins 4 agriculteurs et 6 pour être éligible aux subventions. « *En cuma, l'organisation est importante : il faut bien partager les responsabilités dans le groupe pour la gouvernance et pour gérer les différents matériels. Un responsable de matériel est en charge d'organiser le planning, de réserver le matériel pour les adhé-*

Le maraîchage diversifié : une production à la mode pour s'installer ? Pour éviter qu'il ne soit qu'une mode à court terme, les nouveaux agriculteurs ne doivent pas négliger la pénibilité des travaux. La mécanisation doit être envisagée sérieusement et pourquoi pas en collectif.

Par Raphaëlle Poissonnet et Elise Poudevigne

Bilan de la journée « Mécâlégumes » de Monfaucon (65), le

24 septembre 2019 :

150 producteurs et porteurs de projets, 50 lycéens et BTS horticoles, pour une vingtaine de constructeurs et 40 matériels.

rents, de s'assurer du bon entretien de l'outil. L'établissement d'un règlement intérieur est aussi essentiel pour prévenir d'éventuels conflits », a insisté la directrice.

DU MARAÎCHAGE DANS DES CUMA D'ÉLEVEURS

Yannick Régis, agriculteur et président de la cuma d'En-Salvage dans le Tarn, a ensuite témoigné : « *Grâce à deux cuma voisines existantes, nous avons créé une section maraîchage à 4 adhérents. La première cuma, qui possède des automoteurs, a investi dans un porte-outils automoteur, le Culti'track de Terrateck, équipé d'une bineuse frontale pour un coût de 34 500 € HT pour environ 4 ha/an. La seconde cuma a acheté un semoir maraîcher Monosem pour un montant de 12 600 € HT pour 10 à 12 ha de cultures.* »

« *La cuma nous permet d'accéder à des matériels performants. C'est aussi un moyen d'échanger sur la technique. Enfin, la cuma avance de la trésorerie aux exploitations. Elle permet aux adhérents de payer un an après les travaux », a insisté le président de la*

cuma tarnaise. Yannick Régis a aussi évoqué un autre projet d'investissement qui pourrait se concrétiser en cuma : un distributeur de produits en libre-service tels que de la viande et des légumes.

Jean-Michel Urruty, agriculteur et président de la cuma Baratzé dans les Pyrénées-Atlantiques, est ensuite intervenu : « *En 2011, avec une dizaine d'agriculteurs, nous avons voulu nous équiper comme des professionnels pour la culture de pommes de terre. Nous avons créé la cuma et repris des matériels d'occasion à un agriculteur local qui arrêta la production.* »

Entre 2011 et 2016, la cuma achète un tracteur, une planteuse, une bineuse, deux pulvérisateurs, une aracheuse et une table de tri. Le tout pour 45 500 € HT d'investissement. « *La cuma nous permet de nous mécaniser à moindre coût sur des cultures parfois difficiles. Ce groupe nous a aussi permis d'apprendre ensemble sur la conduite des cultures. De plus, via un système d'intercuma, nous avons pu bénéficier du matériel d'autres cuma », s'est réjoui Jean-Michel Urruty. ■*

Échanger pour perdurer

Favoriser les échanges entre viticulteurs, amorcer des rapprochements entre cuma, partager les expériences et progresser ensemble, tels étaient les objectifs de la journée d'échanges sur les machines à vendanger, organisée dans le Gers, en mars 2019.

Par R. Poissonnet, M. Fraysse, E. Pucheu

Baisse ou hausse des hectares à vendanger, problème d'organisation des chantiers, difficultés à trouver un chauffeur, autant de problématiques entendues dans les réunions de « cuma vendanges » du Gers et certainement dans d'autres départements... Face à ces difficultés, la fédération des cuma du Gers a organisé le 5 mars 2019, une journée d'échanges autour des machines à vendanger à Bretagne-d'Armagnac, chez la famille Carré.

La matinée se voulait ouverte uniquement aux cuma. Sur les 38 cuma gersoises possédant au moins une machine à vendanger, 15 avaient répondu présentes. Trois ateliers étaient organisés dans lesquels quatre thèmes ont été abordés : la conduite des machines à vendanger, l'organisation des chantiers, l'avenir des cuma vendanges et, pour finir, un atelier plus technique sur les avantages et inconvénients des différentes marques de machines à vendanger. Les viticulteurs ont pu s'exprimer, entre pairs, en toute liberté sur chacune des thématiques. Les responsables de cuma ont indiqué qu'ils vendangeaient entre 80 et 340 ha par an avec une ou deux machines, pour la très grande majorité, des automotrices. Ramené à la machine, les cuma gersoises vendangent de 60 ha (avec une machine d'occasion) à 180 ha ! Sur les 15 cuma présentes, un tiers d'entre elles s'inquiète de l'avenir de leur groupe et de la pérennité de l'activi-



Sept machines à vendanger dont 6 automotrices des marques Grégoire, New Holland, Pellenc et Ero étaient présentes. Seul Pellenc avait amené une tractée. Parmi les automotrices, Grégoire et New Holland ont présenté des modèles avec benne centrale, très appréciée par certaines cuma gersoises pour le vidage latéral qui offre visibilité et confort pour le chauffeur.

té vendanges, du fait de départs en retraite d'ici 5 ans.

DES CUMA « OUVERTES »

A l'opposé, quelques groupes voient plutôt leurs surfaces augmenter, dans la plupart des cas, parce que les exploitations viticoles s'agrandissent. Des rapprochements sont clairement à envisager entre ces groupes. Deux objectifs évidents : le premier est d'assurer l'avenir des activités vendanges des groupes en perte d'activité et surtout de maintenir des tarifs raisonnables sur des machines souvent non amorties ; le second est de soulager certaines cuma où les machines commencent à être surchargées, ce qui complique évidemment l'organisation des chantiers et peut causer des tensions entre adhérents.

Encore faut-il que les groupes fassent preuve de suffisamment d'ouverture vers l'extérieur pour accueillir de nouveaux adhérents qu'ils ne connaissent pas forcément. Pour prévenir d'éventuels conflits, les cuma doivent penser à rédiger un règlement intérieur sur le fonctionnement et l'organisation, nommer un ou deux responsables

de l'activité, penser à clarifier les règles en cas de casses mais aussi d'impayés. Pour la sérénité du groupe pendant les vendanges, cette démarche doit être menée sur les périodes calmes. Les animateurs de fdcuma peuvent accompagner le conseil d'administration dans cette démarche. « Gare aux groupes qui ferment leurs portes et qui dans quelques années seront au bord de la dissolution », avertit l'équipe de la fdcuma du Gers.

CHAUFFEURS QUALIFIÉS RECHERCHÉS

Concernant la conduite des machines, les responsables de cuma ont souligné la technicité qu'elle qu'elle impliquait : « Même avec de l'expérience ou de la formation, certains chauffeurs n'ont toujours pas un niveau satisfaisant. » Cependant, compte-tenu de la pénurie de chauffeurs qualifiés, les cuma gardent tout de même ces salariés. Si la quasi-totalité des groupes préfère connaître et avoir confiance en la personne avant de lui laisser conduire la machine à vendanger, certains reconnaissent qu'ils n'ont pas toujours le choix. Certaines cuma ac- ●●●

●●● ceptent donc d'embaucher des personnes qu'ils ne connaissent pas, qui ne sont pas du milieu agricole, et qu'ils forment eux-mêmes les premiers jours de la saison. Autre conséquence de la pénurie de chauffeurs : pour tenter de les fidéliser, certaines cuma augmentent les salaires.

LE SAV PRIME SUR LA COULEUR

Dans l'atelier « avantages et inconvénients des différentes marques », le respect des ceps et des raisins, les systèmes de tri et d'égrenage, la facilité de prise en main et les systèmes de lavage des machines ont été abordés. Mais l'un des points clés qui est ressorti est l'importance du degré de confiance vis-à-vis des concessionnaires locaux. Plus que la machine, un concessionnaire réactif en cas de panne pendant la nuit ou très tôt est clairement plébiscité par les viticulteurs. Les machines à vendanger jaune, orange, bleu ou rouge prennent plus ou moins de valeur en fonction de cette réactivité et, bien sûr, du prix des machines. Autre point souligné, la formation des chauffeurs : alors que Grégoire propose une formation de deux jours en Charentes pour les chauffeurs de machines achetées dans l'année, Fourcade, le concessionnaire Pellenc forme les nouveaux chauffeurs chaque année dans le Gers, en général fin août. Cette dernière démarche est particulièrement appréciée des cuma. Les formations chez New Holland n'ont pas été évoquées par les participants.

ORGANISATION DU CHANTIER : TRIBUTAIRE DU PLANNING DES CAVES COOPÉRATIVES

La plupart des cuma gersoises qui travaillent avec des caves coopératives sont prévenues 48 heures à l'avance. Le contact avec les techniciens des coopératives est plutôt bon et largement facilité lorsqu'il n'y a qu'un seul référent dans la cuma pour l'organisation des chantiers. Toutefois, plusieurs cuma pointent du doigt certaines caves coopératives avec qui le relationnel et l'organisation des plannings s'avèrent compliqués. Les responsables soulignent un « manque d'anticipation, des plannings donnés au dernier moment, moins d'une demi-journée à l'avance... ».

Dans les cuma où adhérents coopérateurs et vigneronns se côtoient, ce sont souvent ceux qui vinifient qui vont venir combler les trous dans le planning « imposé » par les caves coopératives, aux dépens, parfois, de la qualité de leurs vendanges... Des réunions de secteurs ont été organisées en décembre 2019 pour voir si cette thématique devait être travaillée par les cuma et les caves coopératives avec l'appui de la fdcuma. Toutefois, les viticulteurs présents n'ont finalement pas souhaité aller plus loin sur le sujet. ■



La matinée a rassemblé une trentaine de participants représentant 15 cuma vendanges du Gers.

L'après-midi, ouverte à tous les viticulteurs, était consacrée à une présentation en statique de machines à vendanger récentes adaptées aux vignes larges et pour des rendements importants. Quatre constructeurs accompagnés de leur concessionnaire

avaient fait le déplacement : Grégoire (avec N3 Service Agri), Pellenc (Fourcade), New Holland (Futuragri) et Ero (Agricat). Les explications des constructeurs et concessionnaires ont été complétées par des témoignages d'utilisateurs. ■



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





Et son agent:



306, chemin des cardayes
32490 Monferran Savès
Tel : +33 (0)5 62 07 30 30

60, avenue du Chasselas,
82200 Moissac
Tel : +33 (0)5 63 04 28 28

675, route de Lisie sur Tarn
81310 Peyrolle
Tel : +33 (0)5 63 81 00 00

Chemin du Petit Train
31250 Revel
Tel : +33 (0)5 34 66 67 05

EMMEGIEMME **ECOARATRO**
 PROFONDEUR 10 À 25 CM



DEPUIS
1982



L'exigence
du travail
bien fait.



SCHMOTZER

www.stecomat.com

ZA Roubiague 47390 Layrac
 Tél : 0553 980 110 - ejansingh@stecomat.com



LA VRAIE VIE S'ASSURE ICI

Un réseau de spécialistes agricoles et
24 points de vente à votre service dans le Gers

Retrouvez-nous sur groupama.fr

N° Cristal 0 969 320 319
APPEL NON GRATUIT



Groupama

Groupama d'Or - Cabinet Régional d'Assurances Mutuelles Agricoles d'Or - Siège social : 16 rue de Valenciennes, 33 000, 33031 BORDEAUX Cedex - 33 491 517 8 1 1 (S.A.S.) - Entreprise régie par le code des assurances et soumise à l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR), 11 rue de La Harpe, 75004 Paris cedex 05 - Crédit photo : Aurélien Chassagnat

ManuTECH
www.manutech-agri.fr
 Votre concessionnaire JCB sur le GERS
 Point de services à Mirande et Riscles

JCB
AGRI

ROLLAND
REVOLUTION

CHARPENTE - COUVERTURE - BARDAGE

STRUCTURE GALVANISÉE

UNISERVICE
BATIMENTS EN KIT

ÉCONOMIQUE • ESTHÉTIQUE • DURABLE • SIMPLE

POSSIBILITÉ DE MONTAGE / GARANTIE DÉCENNALE / ÉLEVAGES / VITICOLE / STOCKAGE / PME-PMI / CHEVAL

Tél. : 05 65 81 29 66
www.batiments-kit-uniservice.com



Le toasteur pour gagner en autonomie

Le toasteur de la cuma départementale du Gers rayonne à l'échelle inter-départementale au bénéfice d'éleveurs en quête d'autonomie.

Par Florent Georges

Le toasteur de la cuma départementale du Gers opère sur cinq départements : Hautes-Pyrénées, Gers, Haute-Garonne, Lot-et-Garonne et Gironde.

Le toasteur de soja est en service à la cuma départementale du Gers depuis octobre 2015 pour un investissement de 77 500 € ht. Ce fut le premier toasteur de soja en France. L'activité s'est développée sous l'impulsion de la Secopal m (société spécialisée en alimentation animale). But : donner aux fermes agricoles plus d'autonomie vis-à-vis de l'apport protéique dans l'alimentation des animaux.

La cuma départementale du Gers a soutenu la démarche en portant l'investissement. L'activité s'est structurée initialement en intercuma avec la cuma départementale des Landes et des Pyrénées-Atlantiques sur cinq départements (65, 32, 47, 64, 40).

Depuis le lancement de l'activité, le tarif est resté à 41 €/h. En comptant l'électricité, le GNR et avec un rendement de 1,5 à 2 t/h, on estime que la tonne de soja toasté revient entre 40 et 50 €.

En 2018, la cuma départementale des Landes et des Pyrénées-Atlantiques a investi dans son propre toasteur de soja. Ceci explique la baisse conséquente sur l'exercice 2018 en terme de tonnage, malgré une augmentation du nombre d'adhérents dans le Gers. En effet, l'organisation du planning commençait à devenir difficile à gérer en raison de la zone de chalandise très éclatée, couplée à des tonnages toujours plus importants effectués par une seule machine.

2018, PÉRIODE CHARNIÈRE

L'année 2018 a donc été une période charnière. De nouveaux adhérents ont été prospectés pour tenter de maintenir l'activité avec un tarif attractif pour les adhérents. Malgré

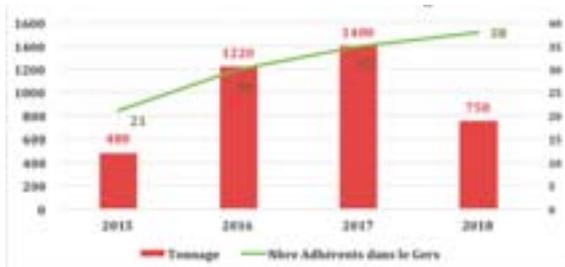
le retrait de la cuma départementale des Landes et des Pyrénées-Atlantiques, c'est également sur cinq départements (65, 32, 31, 47, 33) que le toasteur de la cuma départementale du Gers opère.

Parallèlement, le toasteur du Gers a subi une rénovation conséquente pour améliorer l'alimentation ainsi que la vidange de la machine. La vis d'entrée a été remplacée par un élévateur à palette et la vis de sortie, par une vis renforcée pour diminuer les frais d'entretien. Des modifications au niveau de l'armoire électrique ont également été apportées avec notamment la pose d'un inverseur de phase, pratique en cas de branchement différent entre les adhérents.

Sur l'exercice 2019, on comptabilise 4 nouveaux adhérents qui augmenteront sensiblement l'activité. Les responsables départementaux veillent à faire respecter l'entretien et le suivi du matériel pour limiter les casses qui viennent perturber la disponibilité du toasteur et de fait, diminuer l'activité.

Ceci étant, les adhérents sont satisfaits du produit et malgré les a priori du début, la Secopal m a su les accompagner pour leur fournir des rations performantes et de qualité, en intégrant la graine de soja toastée. ■

EVOLUTION DE L'ACTIVITÉ TOASTAGE



Maîtrisons ensemble les cultures et parcelles !

Vous maîtrisez l'action, nous la préconisons et la traçons.



Conseil - Précision - Suivi

UNE QUESTION ?

TERRE VIVE LE FIL
0 800 10 80 95

Smart & easy

TERRE VIVE LE WEB
www.terrevive.fr

euräus
MAÎTRISER VOTRE CONFIDANCE



SAISONNIER
FUTUR
agri

SAMIM

VOTRE CONCESSIONNAIRE CASE IH

Z.I. Jean Maitre
2, rue Louis Armand
47240 CASTELCULBER
☎ 05.33.96.26.30

Au Bourg
47130 SAINT AUBIN
☎ 05.33.41.86.28

BASES de SERVICE

2 avenue des Artisans

32100 CONDOM
☎ 05.62.28.02.73

Z.I. de BOMAS

REHES

47130 POET STE MARIE
☎ 05.53.87.22.31

CASE IH
AGRICULTURE



CONSTRUCTIONS METALLIQUES

BÂTIMENTS AGRICOLES ET INDUSTRIELS - OSSATURE - COUVERTURE - BARDAGE
ISOLATION - HABILITATION SOUS SECTION 4 (AMIANTE CIMENT) - SERRURERIE INDUSTRIELLE

📍 ROUTE DE BAYONNE • 32190 VIC-FEZENSAC

☎ 05 62 06 32 30 📠 05 62 06 48 41

✉ sa.rechou@sarechou.fr 🌐 www.rechou.fr 📍 RECHOU (5A)

Séchoir mobile MECMAR

Assurez vos récoltes

Valorisez vos céréales

ETS HERVÉ

Route de Nantes
85110
CHANTONNAY

T. 02 51 94 31 23

F. 02 51 94 57 33

www.herve-silo.fr

Mail. info@herve-silo.fr



Des Hommes, un Terroir, des Produits.

Viticulture

Semences

Collecte Approvisionnement

Jardineries Productions Animales

groupe coopératif Vivadour

www.vivadour.com

Vivadour - Société coopérative agricole - siège social - Rue de la Mairie - 32420 Trichet - Tél. 05 62 98 71 72 - Fax. 05 62 98 83 14
Agrément HCCA 14095 - SIREN 501 696 214 RCS-Auch - Email: vivadour@vivadour.com - Internet: www.vivadour.com
N° d'agrément MPO2181 pour le conseil et la distribution de produits phytopharmaceutiques à destination des utilisateurs professionnels

Cumalink, facilitateur d'échanges entre cuma

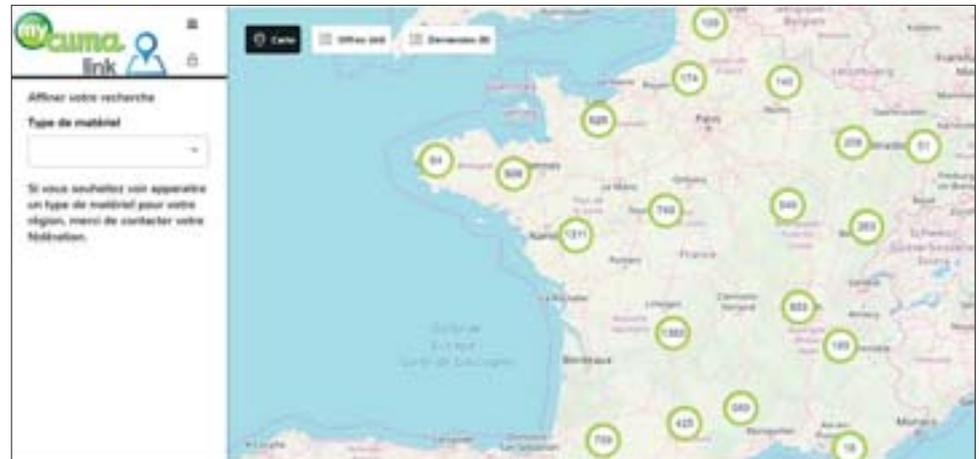
cumacumalink est une plateforme de géolocalisation de toutes les cuma de France adhérentes au réseau. Elle doit permettre de favoriser des échanges, tant sur le plan des matériels que des relations humaines.

Par Vincent Demazel

Une véritable transition numérique s'opère actuellement, y compris dans le monde agricole. Le réseau cuma n'échappe pas à ce phénomène qui présente différentes opportunités. Notamment, celle de faciliter la visibilité des cuma via le nouveau site internet « cumalink ». En mode déconnecté, tout le monde peut accéder à ce site internet, développé au départ dans l'Ouest de la France, via le lien www.link.mycuma.fr. En parallèle, chaque président de cuma va recevoir un mail d'information sur ce sujet, dans lequel il y aura un lien d'accès cumalink. Avec cet outil, on peut voir toutes les cuma en fonction de leur position géographique. Ce peut être utile par exemple pour des agriculteurs qui envisageraient de réduire leurs charges de mécanisation et qui, pour cela, souhaiteraient connaître les cuma situées à proximité. Les responsables de cuma pourront être contactés par mail (sans que leur adresse électronique apparaisse) par les internautes qui voudraient plus de renseignements que ceux affichés sur l'écran.

PLUS DE POSSIBILITÉS EN MODE CONNECTÉ

Les responsables de cuma peuvent, s'ils demandent leurs identifiants, avoir accès au mode connecté. Dans cette configuration, on peut disposer d'informations plus précises sur le parc matériel (marque,



ACCÈS LIBRE

Carte des cuma avec pour chacune : nom, commune du siège social, contact email, présence de salarié...

Recensement du nombre de matériels présents dans la cuma.

TITULAIRE D'UN CODE D'ACCÈS

Coordonnées, numéro de téléphone du responsable de la cuma (président...).

Données techniques des matériels de la cuma (marque, modèle, puissance ou autres critères techniques, date d'achat...).

Détail des offres ou demandes de matériels proposées par les cuma (recherche de matériels, investissement à venir, matériels en intercumu...).

modèle, critères techniques...) dans les trois familles de matériels visibles pour l'instant (tracteurs, moissonneuses-batteuses et ensileuses). Cette liste devrait s'élargir. Les responsables pourront aussi mettre eux-mêmes à jour les informations sur leurs propres cuma, éventuellement rajouter des photos. Ils pourront aussi proposer des matériels sur des périodes définies ou non, avec leurs conditions de mise à disposition (ex : avec ou sans chauffeur). Enfin, ils pourront consulter les offres de matériels des autres cuma et y répondre. A cet effet, cumalink dispose des filtres pour faciliter les recherches (type de matériel, marque, critères techniques...).

UN OUTIL D'ANIMATION

Pour le réseau cuma, cumalink est un véritable outil d'animation susceptible de faciliter la mise en

œuvre d'interactions et de complémentarités entre cuma proches ou plus éloignées. Exemple : échanger des matériels de récolte en profitant des décalages de maturité. cumalink peut aussi être pratique pour chercher des avis d'utilisateurs sur un matériel donné ou repérer des cuma équipées en cas de panne... Un référent départemental a été désigné pour accompagner les cuma dans l'appropriation de cumalink. Cet outil est évolutif et des améliorations sont encore à venir. D'ores et déjà, votre fédération des cuma se tient à la disposition des responsables pour, s'ils le souhaitent, les accompagner dans cette démarche. ■

Une partie du site est consultable par tous. Les responsables de cuma peuvent aller plus loin en intégrant leurs identifiants.





FENDT

Fendt 500 Vario : votre avenir. Vos perspectives.

Dans un monde en l'anticipation et le sens de la perspective, le Fendt 500 Vario vous positionne de fait en avance sur votre temps. Portant dans la trace ultime de son concept les notions de polyvalence et de versatilité, le 500 Vario, abondamment disponible en versions ProfilPlus et PowerPlus, vous en offre encore plus en se parant à présent des derniers raffinements technologiques de ses aînés.

FOURCADE SAS

32110 NOGARO - Tél. 05 62 69 00 89

32800 EAUZE - Tél. 05 62 09 92 27



Plus d'informations sur fendt.com

CONSEIL PNEUMATIQUES - MONTAGE A LA FERME - DEPANNAGE - GEOMETRIE - LESTAGE A L'EAU

Une équipe à votre écoute



Des spécialistes à votre service



RIVIERE PNEUS

32000 AUCH 193, rue Victor Hugo Tél. 05 62 05 64 21
32100 CONDOM 21, avenue des Pyrénées Tél. 05 62 28 01 20
32300 SAINT-MARTIN Station de Mirande Tél. 05 62 64 76 42

32500 FLEURANCE Zone Industrielle Tél. 05 62 64 23 67
32600 L'ISLE-JOURDAIN Zone Industrielle des Fumadères Tél. 05 62 07 08 44

Attention pas à perdre d'attention
 Plus de nos coordonnées
Romain GOUARDIERES
 Tél. 06 87 80 91 40
Jean-Marc LAFFONT
 Tél. 06 30 42 40 80



“
Le meilleur conseil qu'on m'ait donné ?
Utiliser MesParcelles
 ”

RETROUVEZ TOUTES LES DONNÉES DE VOTRE EXPLOITATION À PORTÉE DE MAIN

PROagri mesparcelles
 l'accélérateur de performance

CHAMBRE D'AGRICULTURE DU GERS
 Route de Mirande - BP 70161 - 32003 AUCH
 CEDEX
 Tel : 05 62 61 77 13
 Mail : ca32_technique@gers.chambagri.fr
www.mesparcelles.fr



Les cuma en chiffres

HAUTES-PYRÉNÉES

Nombre de cuma : 86

Répartition du chiffre d'affaires 2018 : 3,4 millions

répartis comme suit :

• 0 à 30 k€	55 cuma
• 30 kf à 50€	15 cuma
• 50 kf à 100€	7 cuma
• 100 kf à 200€	6 cuma
• 200 kf à 300€	1 cuma
• + de 300€	2 cuma

Subventions : demandes 2019

105 k€ financement FEADER et Région pour 16 cuma aidées

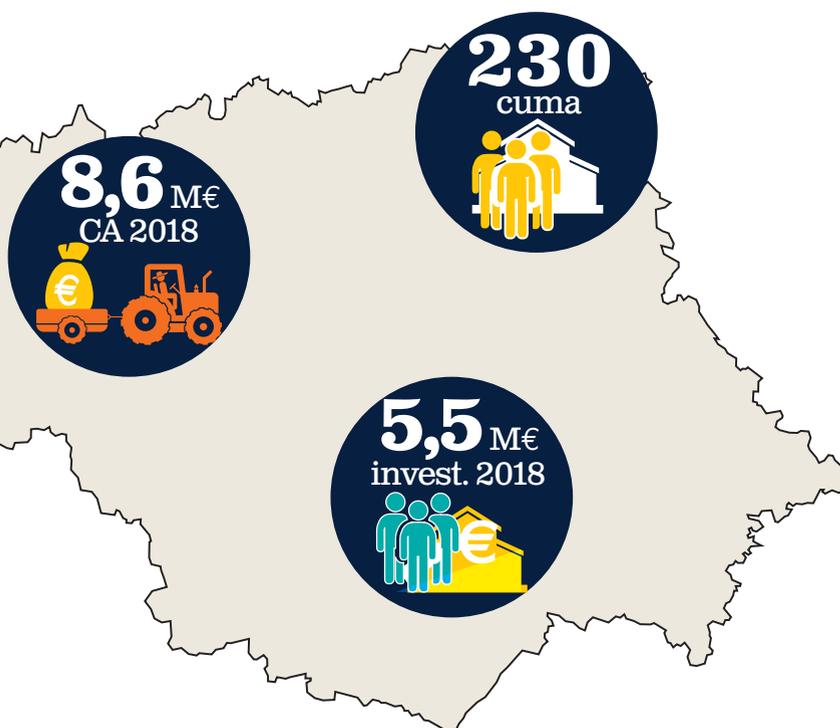
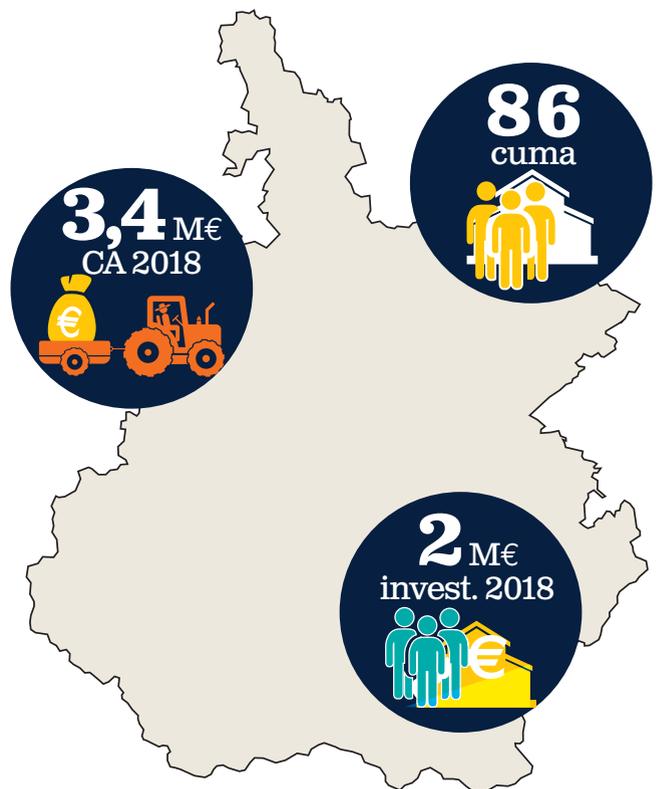
Matériels financés : 2 combinés de semis - récolte fourrage

60 k€ financement Conseil départemental

65 pour 14 cuma aidées

Matériels financés : 4 tracteurs, 1 moissonneuse-batteuse, matériels élevage

Montant des investissements 2018 : 2 millions.



GERS

Nombre de cuma : 230

Répartition du chiffre d'affaires 2018 : 8,6 millions

répartis comme suit :

• 0 à 30 k€	125 cuma
• 30 kf à 50 k€	43 cuma
• 50 kf à 100 k€	48 cuma
• 100 kf à 200 k€	10 cuma
• 200 kf à 300 k€	3 cuma
• + de 500 k€	1 cuma

Subventions : demandes 2019

728 k€ financement FEADER et Région pour 73 cuma aidées

Matériels financés : travail du sol, semoirs combinés et semis direct, herse étrilles, houes rotatives

Montant des investissements 2018 : 5,5 millions.

Une équipe renforcée à

230 cuma dans le Gers, un peu moins de 90 dans les Hautes-Pyrénées pour une équipe de 3 animateurs jusqu'ici. Des moyens humains qui viennent d'être renforcés avec l'arrivée d'une quatrième animatrice.

Par Mireille Fraysse ⁽¹⁾

Bien sûr, nous répondons aux sollicitations des responsables des cuma. Les animateurs participent aux assemblées générales, aux conseils d'administration ou réunions diverses à chaque fois que les cuma les y invitent. Mais chaque année, nous assistons à environ 180 réunions et rencontrons à peine 1 cuma sur 2. Il faut souligner cependant que ce sont souvent les mêmes cuma qui nous sollicitent. De ce fait, beaucoup de cuma ne font jamais appel à nos services...

DES CUMA SANS LIEN FÉDÉRATIF ?

Pourquoi certaines Cuma restent-elles à l'écart des fédérations de Cuma ? Serait-ce par habitude ? Certaines cuma « se débrouillent » en effet seules depuis de longues années et ne nous sollicitent qu'au moment de faire des investissements. Ont-elles de « bonnes » raisons ? Parfois, le groupe est complètement autonome dans son fonctionnement et n'éprouve pas le besoin de nous contacter. Ou de « mauvaises » raisons ? Toutes les cuma ne connaissent pas vraiment le rôle de la fdcuma et l'accompagnement que nous pouvons leur offrir.

DÉTECTER LA PERTE DE DYNAMISME

Mais ce qui nous inquiète le plus, ce sont les groupes qui n'ont plus de dynamique. Le nombre d'adhérents stagne ou diminue, les adhérents ne se rencontrent plus, n'échangent plus, le matériel vieillit, n'est pas renouvelé. Par expérience, nous constatons que lorsque les agriculteurs ne se rencontrent plus, ils n'ont plus

le réflexe « cuma » pour leurs investissements. Or, raisonner un investissement en cuma demande davantage de temps, de concertations, voire de concessions. Alors si l'habitude de se réunir s'amenuise, ils investissent avec quelques voisins en copropriété, voire seuls. La cuma devient alors une coquille vide et est parfois dissoute...

REMETTRE DE L'ANIMATION

Le conseil d'administration a donc décidé de remettre de l'animation dans les groupes. Cette fin d'année 2019 a vu l'équipe des animateurs s'enrichir d'une animatrice supplémentaire en la personne de Stéphanie Noguera.

Le but affiché est clairement de reprendre contact avec les cuma qui ne nous sollicitent plus. Il nous faut les rencontrer pour refaire connaissance, voir comment le groupe peut évoluer et tracer une feuille de route pour y remettre du dynamisme. Nous savons que ce travail est très chronophage et demande de la persévérance. Les animateurs sont toutefois prêts à relever le défi. Dans les semaines à venir, nous allons redéfinir les missions de chacun afin d'accompagner les nouveaux groupes tout en continuant à répondre aux sollicitations des cuma, qui nous l'espérons, seront encore plus nombreuses. ■

Directrice des fdcuma du Gers et des Hautes-Pyrénées.

Mireille FRAYSSE

Directrice des fdcuma du Gers et des Hautes-Pyrénées
Spécialités : gestion et gouvernance des cuma, juridique, gestion des conflits, dossiers de subventions, DiNA.



Martine GATTI

Assistante de direction de la fdcuma du Gers
Spécialités : dossiers de subventions, convocations des AG, gestion administrative.



Raphaëlle POISSONNET

Animatrice dans le Gers et les Hautes-Pyrénées
Spécialités : animation de groupes, emploi, agro-équipements viticoles, DiNA, communication.
Raphaëlle quitte l'équipe fin février 2020, elle sera rapidement remplacée par un nouvel animateur.



Florent GEORGES

Animateur dans le Gers
Spécialités : animation de groupes, agro-équipements en grandes cultures, agriculture biologique, agriculture de conservation.



Thomas CHANVALON

Animateur dans les Hautes-Pyrénées
Spécialités : animation de groupes, agro-équipements liés à l'élevage, DiNA.



Stéphanie NOGUERA

Animateur dans le Gers.
Spécialités : animation de groupes, emploi, DiNA.



votre service

DE NOUVELLES RÈGLES DE **RÉVISION COOPÉRATIVE**

Dans certains cas, les cuma devront faire appel à un réviseur agréé. Cette révision doit permettre de vérifier la conformité de l'organisation et du fonctionnement de la cuma aux principes coopératifs dans l'intérêt des adhérents.

QUAND FAIRE INTERVENIR UN RÉVISEUR ?

Si la cuma travaille avec des tiers non associés (dans la limite de 20 % de son chiffre d'affaires), obligation d'une révision tous les 5 ans.

Lors d'événements qui constituent une étape de la vie de la cuma : création, revalorisation du capital social, fusion.

Certains critères comptables exigent une révision :

- si la cuma dépasse, à chaque clôture de deux exercices consécutifs, deux des trois seuils suivants : 50 adhérents,

2 000 000 € de chiffre d'affaires, 1 000 000 € de total de bilan ;

- si la cuma présente 3 exercices consécutifs déficitaires à compter de l'exercice ouvert après le 2 août 2014 ;

- si la cuma présente un exercice dont la perte s'élève à la moitié du capital social.

SELON QUELLES MODALITÉS ?

La mission de révision donne lieu à la rédaction d'un rapport et doit faire l'objet d'un compte rendu au conseil d'administration puis à l'assemblée générale. La cuma doit ensuite mettre en place des mesures correctives.

Si les mesures correctives ne sont pas mises en place, la cuma peut être sanctionnée. La sanction peut aller jusqu'au retrait d'agrément. ■



LES COMPTABLES

Basés à Auch

- Martine FLOURETTE
- Sophie HUESO (absente le mercredi)
- Guénaëlle GUILLAUME
- Stéphane LOUISE (absent le lundi).

Basés à Tarbes

- Christiane RUMEAU (absente le mercredi)
- Maité SOULÉ (absente le vendredi)
- Lucile BOUYSSIÈRES-AVEROUS (présente du lundi au mercredi midi).



L'AVENIR A CHOISI CLAAS.

AGRICULTURE
PREMIERES
2018

■ N3 SERVICE - 32800 Éauze - Lectoure - Tél. 05 62 09 88 74
■ PARRAGUETTE sas - 32320 Peyrussac Grande - Tél. 05 62 70 92 55
■ GASCOMAT sas - 32300 St Elix Theux - Tél. 05 62 67 04 04

CLAAS

secopalm
Votre partenaire conseil et/ou production

Notre métier :
créateurs de solutions nutritionnelles,
fournisseurs de minéraux et spécialités.

24-26 Feyes - 4885 ARE SUR L'ADOUR - Tél. 05 66 71 94 96 - Fax 05 66 71 62 86 - email : contact@secopalm.fr - www.secopalm.fr
David CHAPONVILLE - Portable : 06 74 43 41 41 - Email : david.chaponville@secopalm.fr - Spécialité Numants
Richard PROGRES - Portable : 06 71 23 46 37 - Email : richard.progres@secopalm.fr
Philippe OLIVIER - Portable : 06 82 98 98 75 - Email : philippe.olivier@secopalm.fr

Partager ici et grandir ensemble



Merci aux 94%* d'entre vous qui nous font déjà confiance ! C'est notre mission de banque régionale mutualiste et premier partenaire financier des agriculteurs. Ensemble avec notre réseau de plus de 70 chargés de clientèle spécialisés en agriculture et nos 155 agences réparties sur le territoire, nous accompagnons le financement et le développement des agriculteurs en Cuma d'ici. **Car en avançant ici et ensemble, nous devenons tous acteurs de notre territoire.**

ici et ensemble
tous acteurs de notre territoire



**PYRÉNÉES
GASCOGNE**