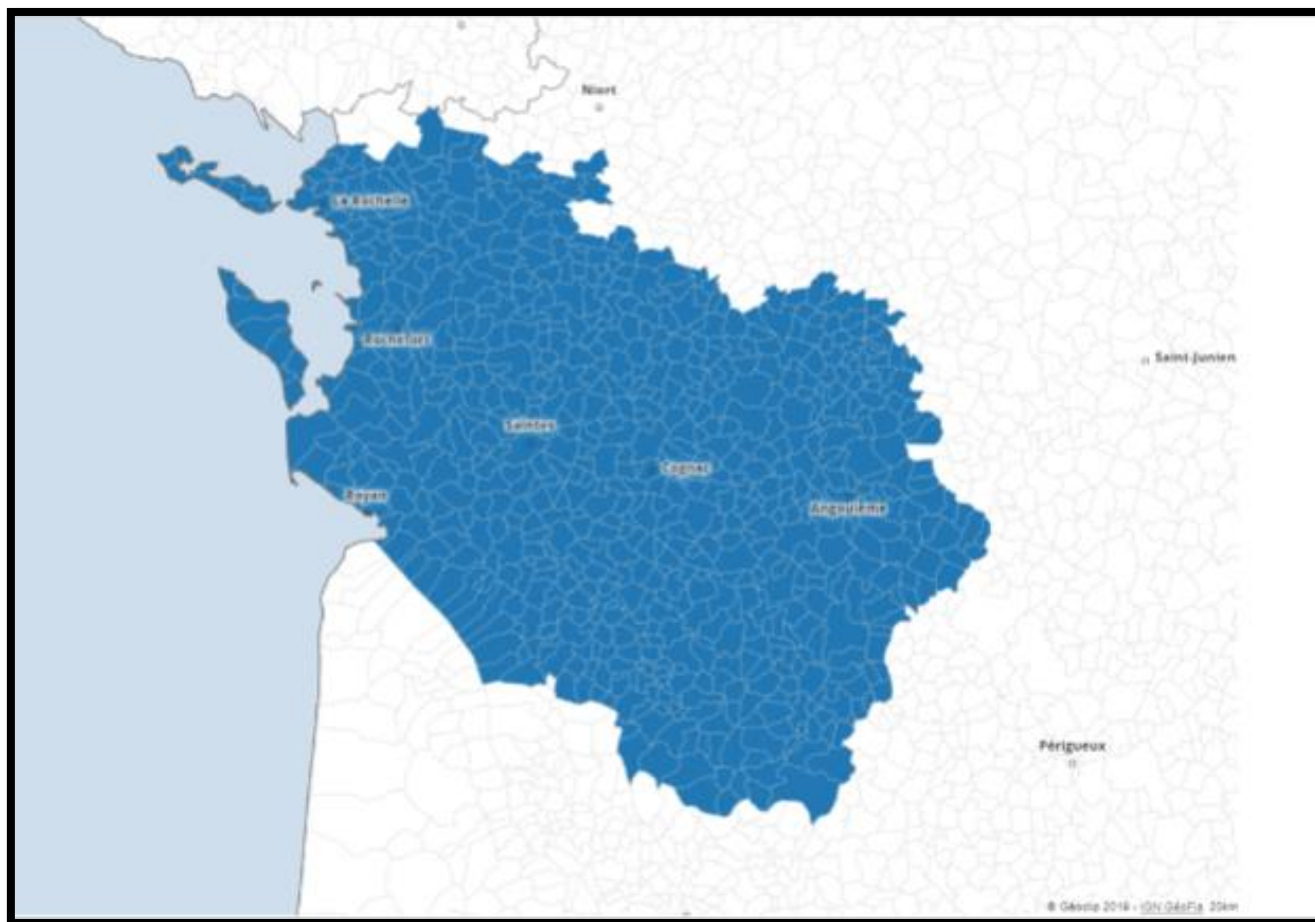


- C.** COOPERATIVE
- U.** UTILISATION
- M.** MATERIEL
- A.** AGRICOLE

Une CUMA de Territoire



Aujourd'hui :
59
adhérents
(nom propre,
SARL, EARL,
GAEC)

171 Matériels
ANTI-GEL

+ La CUMA en chiffre



■ Capital social	<u>642 330 €</u>
■ Nombre d'adhérents	59
■ Nombre de tours (16 -17)	140
■ Tours fixes	73
■ Tours mobiles	67
■ Thermoboost	31

Un fonctionnement et une gestion coopérative

- Statuts Droit coopératif CUMA
- Un Règlement Intérieur



- ✓ Garantir l'équité de traitement
- ✓ La transparence et la traçabilité des décisions
- ✓ Fonctionnement démocratique
- ✓ L'égalité des membres : 1 Homme , 1 Voix

- Gestion coopérative grâce à
- Un conseil d'administration de **13** membres élus, adhérents de la CUMA
 - Un bureau de **6** membres



Gère les décisions
Prend les initiatives

Un fonctionnement et une gestion coopérative

Des Commissions de travail et d'étude avec des référents



Prennent en charge des dossiers (ex Assurance de la CUMA) et en réfèrent au CA ou au Bureau pour les prises de décisions

Des responsables de matériels : 4



- ✓ Chargés du suivi général des matériels
- ✓ Référents des adhérents pour le volet suivi technique
- ✓ Organisent les entretiens, les réparations etc....

Le Capital social et l'Engagement

Qu'est-ce qu'un adhérent de CUMA ?

C'est quelqu'un qui s'engage à utiliser du matériel sur une certaine durée.

Cet engagement se concrétise par le versement du Capital Social.

L'engagement

Tous les adhérents d'un même matériel ou groupe d'activité prennent la même durée d'engagement.

Durée de l'engagement dans la CUMA VITI-COGNAC :
10 Ans

Le Capital Social

- ✓ Il constitue la part d'autofinancement de la CUMA
- ✓ Il garantit un éventuel « risque d'impayé » (correspond environ à 1 année de facturation adhérent)
- ✓ Il sera restitué par la CUMA lors de la fin de l'engagement de l'adhérent si celui-ci veut se retirer de la CUMA
- ✓ Il est aujourd'hui de **642 330 €** dans la CUMA

Le Capital Social

Le Capital Social :

Dans la CUMA VITI-COGNAC, il est équivalent à environ 20% du montant de l'achat HT du matériel.

Il est réparti entre les utilisateurs proportionnellement aux « unités » engagées par chacun. **Il est versé à la signature de l'engagement.**

Exemple :

Nombre de tours	Utilisateurs	Capital social à verser par l'utilisateur
1 = x euros	1 utilisateur	20 % valeur HT
1 = x euros	2 utilisateurs (la tour couvre 2 parcelles de 2 adhérents : le 1 ^{er} 30 % surface, le 2 ^{ème} 70 % surface)	20% valeur HT réparti entre les 2 adhérents 30 % du CS pour l'un et 70 % du CS pour l'autre

Idée reçue : Une CUMA est une « Centrale d'achat » ou un « groupement d'achat **NON**

Centrale d'achat :

Une centrale d'achat est au sens strict un organisme au statut variable (Coopérative, GIC,..) qui centralise les achats pour un ensemble d'adhérents (distributeurs ou grossistes indépendants, faisant partis d'une même enseigne ou franchisés).

En général, la centrale d'achat prend en charge :

- La recherche et le référencement des fournisseurs,
- Les éventuels appels d'offres,
- La négociations des conditions commerciales et la réalisation des achats.

- Les matériels ou produits sont achetés puis refacturés aux adhérents = **Transfert de propriété !**

Groupement d'achat :

Même principe que la centrale le matériel est directement acheté par les sociétés contre une commission au groupement.

La CUMA achète le matériel et refacture son utilisation. Elle en est la propriétaire.

Quel intérêt d'être en CUMA ?

- ✓ Sécurise les investissements en collectifs par ses statuts et son RI et son fonctionnement coopératif
- ✓ Organise l'utilisation des matériels, leur suivi, les entretiens
- ✓ Représente ses adhérents auprès des instances, financeurs, en justice
- ✓ Elle a une gestion autonome et transparente
- ✓ Elle est moteur dans la dynamique de développement des projets collectifs des adhérents issus des projets individuels des exploitations qui la composent.

Pour l'exploitation : Elle garde sa capacité d'investissement et de recours au crédit

- ✓ Elle ne porte pas toute seule les investissements,
- ✓ Si nous sommes plusieurs utilisateurs pour un même matériel, elle ne paie que sa quote-part liée à son engagement donc elle diminue mon prix de revient Ha

La CUMA et la facturation

- ✓ Elle réalise les investissements, assure les entretiens et le suivi des matériels, souscrit les assurances,
- ✓ Elle facture « au prix de revient » Charges fixes (amortissements) et charges variables (charges de structures et frais d'entretien par exemple).

Comptabilité Analytique par matériel : dans la CUMA VITI-COGNAC
par tour et par adhérent

L'objectif premier est de maintenir un prix de revient stable sur toute la durée de l'engagement.

Nos Tours anti-gel



ORCHARD RITE



GENER V1



GENER P1



TOW&BLOW



MIKROSERVA