

Les Cuma désileuses en plein essor

L'Ouest de la France compte désormais près de 90 Cuma désileuses automotrices. La maîtrise des coûts, le gain de temps, la qualité de la ration sont les grands atouts de ce mode de fonctionnement.

ORGANISATION 16 € / jour pour un quota de 350 000 L. C'est le coût de la distribution dans un système en Cuma désileuse-automotrice (18 m³), incluant la main d'oeuvre. Ce montant moyen a été calculé par les Cuma de l'Ouest qui avaient consacré un atelier à ce thème, lors du dernier Salon à Champs Husson (50). Selon le choix de matériel et le recours ou non à de la main d'oeuvre, le coût de revient annuel moyen se situe entre 10 et 20 €/1 000 L pour une exploitation.

Dans le cadre du salon, se tenait une rencontre nationale des Cuma désileuses, l'Ouest étant majoritairement représenté. Le plus souvent, les Cuma utilisent des automotrices qui désilent, pèsent, mélangent et distribuent différents fourrages. Les groupes sont variés, allant de 1,5 à plus de 6 millions de L de lait par Cuma, de 150 000 à 1 million de L par exploitation, de 4 à 16 exploitations adhérentes, avec des tournées de 15 à 50 km par machine. 90 % des Cuma ont un salarié.

Des bâtiments et sols adaptés

Les intérêts des Cuma désileuses sont nombreux pour les éleveurs qui bénéficient notamment d'un suivi optimal des rations, de meilleures conditions de travail et d'un coût de revient plus faible. Par contre, il faut que les bâtiments soient adaptés, les bétons solides, et les déplacements routiers sont impor-

Les bases de calcul pour la facturation sont différentes d'une Cuma à l'autre.



Repères

Nombre de Cuma désileuses automotrices

- Bretagne : 42, dont 31 en Ille-et-Vilaine, 5 en Côtes d'Armor, 5 en Morbihan et 1 en Finistère.
- Pays de la Loire : 22
- Basse-Normandie : 17

tants. Par ailleurs, l'organisation n'est pas toujours simple et l'investissement important. Mais, une fois passées les craintes de confier l'alimentation du troupeau à quelqu'un d'autre et de ne distribuer que 6 jours sur 7, les producteurs engagés ne souhaitent pas faire marche arrière. À cheval sur l'Orne et la Manche, la Cuma du Bon Ter-

roir a été créée en 2006 et rassemble 5 exploitations (6 points de désilage) sur un circuit de 11 km. La distribution est réalisée par un salarié à mi-temps qui conduit une automotrice à vis horizontales. « Nous avons mis trois ans avant de créer la Cuma, il faut une bonne entente car c'est un service quotidien sur l'exploitation » présente Dominique Guillemine, un des adhérents. Comme souvent, les producteurs ont décidé de créer une Cuma à part, « pour conserver un nombre restreint de producteurs. » En cas de création d'un groupe dans une Cuma existante, le règlement intérieur peut être modifié pour que l'entrée d'un nouvel adhérent soit soumis à l'accord des producteurs.

groupe est en place depuis 2 ans et demi, avec un chauffeur à 80 % et un automoteur à bol à double vis », précise George Lebasclé, un des membres. D'autres groupes adoptent des facturations ou des pourcentages différents, certains prenant en compte le poids distribué. Un critère inadéquat aux yeux de plusieurs éleveurs, relevant que « les tenneurs en MS sont très variables » ou que « la machine tourne plus pour 1 kg de foin que pour 1 kg de maïs. » Animateur du débat, Baptiste Foucault (FDCuma de l'Orne) précise que « le système de facturation idéal est celui qui convient à l'ensemble des membres du groupe. » Agnès Cussonneau

PRÉVOIR LES PÉPINS EN AMONT

Les agriculteurs qui souhaitent se lancer se posent en premier lieu la question du type de machine à acheter. Vis horizontale, vis verticale, pales ? Les modèles sont assez équivalents, mais en cas de rations sèches, les machines à vis horizontale conviennent mieux. De plus, à capacité identique, elles permettent de distribuer davantage de produits. Au niveau de la vente, elles sont par contre actuellement moins bien valorisées. Des différences de consommation existent par ailleurs entre machines. « Dans tous les cas,

c'est la maîtrise du salarié qui fait la différence de qualité du travail », note Baptiste Foucault, ajoutant : « Le seul impératif est de s'assurer que la machine est homologuée pour faire de la route à 40 km/h. » Les groupes soulignent l'importance de prévoir plusieurs personnes qui peuvent conduire, en cas de vacances ou de maladie du salarié. A anticiper également dès l'achat, la gestion des pannes qui pourra être prise en charge par un bon SAV, un dépannage par la Cuma voisine ou le prêt d'une machine par le concessionnaire.

Quelle facturation ?

« Notre salarié est responsable de la machine avec un agriculteur. Deux autres adhérents sont responsables de la facturation et le secrétaire s'occupe de la partie administrative », continue Dominique Guillemine. « Nous avons des réunions 6 fois par an et avons prévu un fond de caisse en cas de pépin. » La facturation prend en compte le nombre d'UGB (basé sur l'inventaire EDE) à 70 % et le temps passé, à 30 %.

Pour la Cuma du Pont de Louvigny (Husson) – 7 exploitations, 11 sites à désiler, 30 km, 4 millions de L de quota -, c'est un autre mode de calcul qui est appliqué : 50 % au quota, 50 % au temps passé. « Le