



RENCONTRES HIVERNALES 2020

**Une méthode pour investir dans ma CUMA ?
Un jeu d'enfants ! Et chez vous ?**

8 Décembre 2020
Animée par Louis Latour et Sophie Hardy

PLAN DE LA RENCONTRE

1^{er} temps :

Tour de table et introduction

2^{ème} temps :

3 étapes pour investir en CUMA

3^{ème} temps :

Temps d'échanges

TOUR DE TABLE

1. EMERGENCE DU PROJET

1 IDÉE = Comment la partager ? Quand ? A qui ?



Enquête annuelle besoin des adhérents

- Avoir des **témoignages d'autres CUMA** pour connaître les points-clés sur lesquels être attentifs pour l'activité :
 - ⇒ **Via l'animateur FRCUMA**
 - ⇒ **Via MyCUMAlink**
- Participer à des **événements sur le territoire**
 - ⇒ Démonstrations, échanges de pratiques, ...

Point de vigilance :

Parler d'un type de projet régulièrement aux réunions permet aux adhérents de "faire mijoter" l'idée.

Chaque adhérent a sa place, ce n'est pas au président de répondre oui/non à un projet.

2. PRÉCISION / NÉGOCIATION

- Décider du **planning du projet**
 - Période maximum d'investissement, réunion pour préciser le projet, conseils d'administration où seront traitées les questions, ...
- **Responsabiliser** les adhérents et **déléguer**
 - Demander des devis, calculer des coûts de revient, suivre le dossier de subvention, ...
- Avoir **des objectifs clairs** pour chaque réunion et **un temps limité** afin de ne pas dire "on n'avance pas".
- Définir les engagements prévisionnels des adhérents et des attentes spécifiques
 - ⇒ Déduire **un cahier des charges** que les responsables des négociations utiliseront (polyvalence, options, largeur...).
 - ⇒ S'intéresser à l'interCUMA si pas assez de surface ou à une alternative à l'achat (location...)
- Dédier 1 à 3 adhérents maximum pour la négociation qui obtiendront les dernières offres.

3. RÉALISATION DU PROJET

- **Décision par les responsables de l'activité ou de la négociation** de quel **matériel** correspond le mieux au cahier des charges.
- Faire signer les **ENGAGEMENTS** avant d'investir !
- **Validation du conseil d'administration** sur **l'acceptation du devis, le mode de financement.**
- **Signature du bon de commande** par le **président suite à cette délibération.**
- Ne pas oublier les mentions "*Matériel susceptible d'aller sur la voie publique*", demander la **carte grise** dans la commande. **Ne pas prendre possession du matériel sans celle-ci.**
- **Mettre des conditions** avec une **date précise de livraison**, à défaut prêt d'un matériel de remplacement, à défaut pénalités de retard, à défaut annulation de la commande.

TEMPS D'ÉCHANGES

Comment ça se passe dans votre CUMA ?

Teneur des échanges du 08/12/2020

Quelle prise de risque quand on investit, comment le doser ?

On partage le risque et on lui donne une légitimité avec l'engagement.

“La CUMA c’est trop cher” : sauf si c’est un choix de confort que d’acheter un matériel à plusieurs et de s’en servir quand on le souhaite, et pas juste quand l’entrepreneur est disponible. Les adhérents qui martèlent cette phrase doivent peut-être remettre en cause leur activité au sein de la coop...

On peut aussi calibrer le projet de CUMA avec une idée de tarif d’entreprise moins main d’oeuvre et tracteur et se dire que le minimum d’équilibre économique de notre projet devrait être ce chiffre.

CUMA 

— HAUTS-DE-FRANCE
LA PUISSANCE DU GROUPE

**MERCI POUR VOTRE ÉCOUTE
ET VOTRE PARTICIPATION**

Les rencontres hivernales, une action du réseau CUMA soutenue par :

