

Coopérative d'utilisation de machinerie agricole

Une solution à une saine gestion



Photo : iStockphoto/AVTG

Les machines agricoles coûtent cher, très cher même. Et l'endettement vient souvent avec. Pourtant, la plupart des équipements ne servent que quelques semaines par année. Ainsi, pour ne pas alourdir leur bilan financier, de plus en plus de producteurs acquièrent de la machinerie par l'entremise d'une coopérative d'utilisation de machinerie agricole (CUMA), ce qui leur permet de se concentrer sur des investissements productifs.

PAR ANNIE BOUTET

La CUMA a vu le jour au Québec en 1990. Ce modèle s'inspire du succès obtenu en France, là où près d'un agriculteur sur deux est membre d'une coopérative semblable. Depuis, la formule a fait des petits ici, avec 70 CUMA partout dans la province. Faire partie d'une CUMA se traduit par l'achat et le partage de machinerie avec d'autres agriculteurs afin d'effectuer ses travaux. Ce groupe constitué en vertu de la Loi sur les coopératives compte au moins cinq entreprises agricoles et se divise en branches d'activités (une branche par machine qui réunit au moins trois membres utilisateurs). De la niveleuse à la faucheuse en passant par le tracteur, il n'y a pas de limite sur le type de machine que la CUMA peut acquérir. La plupart des producteurs membres de CUMA possèdent toutefois aussi leurs propres équipements, comme les presses à foin qui sont utilisées dans un laps de temps souvent trop court pour envisager le partage.

Effet de levier

Au moment de faire un achat, chaque membre inscrit dans une branche paie ses droits d'utilisation, ce qui constitue la mise de fonds. « Ce montant équivalant à 20 % du coût total de la machine est divisé par le nombre d'utilisateurs, explique Jocelyn Marquis, directeur de comptes au Centre financier aux entreprises du Bas-Saint-Laurent. Desjardins finance le 80 % qui reste et l'équipement tient lieu de garantie.

La période de financement s'étend sur 5 à 8 ans, soit la durée de vie utile de la machine. Cela assure un taux de remplacement régulier. Dans 90 % des cas, on finance des équipements neufs. »

Pour le remboursement des paiements mensuels et le coût d'entretien, le principe de l'utilisateur-payeur s'applique. Tout cela crée donc l'effet de levier nécessaire à l'acquisition de machines beaucoup plus puissantes et efficaces. Du reste, la demande

Et l'aide gouvernementale?

La Financière agricole du Québec offre des rabais de taux pour les projets de financement des CUMA. Le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ), pour sa part, a mis sur pied le programme d'appui aux initiatives de partage de main-d'œuvre et de matériel agricoles en vertu du volet « Établissement et relève agricole » de son Plan d'action 2008-2013. Si la CUMA vous semble une solution au transfert de votre ferme, informez-vous auprès de votre conseiller ou du MAPAQ.

de financement d'une CUMA est semblable à une demande ordinaire de financement.

Pour un investissement productif

Sur le plan financier, Jocelyn Marquis voit plusieurs avantages pour le producteur. « La CUMA évite le surinvestissement ou le sous-investissement en machinerie, indique-t-il. Car il arrive qu'un producteur se fasse financer de l'équipement disproportionné pour son exploitation et ses besoins. À l'inverse, le producteur qui utilise une machine de façon excessive doit assumer trop de frais d'entretien, de réparation et de main-d'œuvre. Aussi, une machine moins performante entraîne un travail moins efficace. » Le directeur de comptes fait également remarquer que la CUMA aide à abaisser le taux d'endettement pour mieux se concentrer sur des investissements productifs. Dans le secteur laitier par exemple, on parle d'investir moins en équipement et plus dans l'achat de quotas afin d'augmenter ses revenus.

Des avantages bien comptés

Certes, cette formule de partage oblige à une planification du travail à plus long terme pour réserver la machine durant le nombre d'heures où l'on prévoit en faire usage. Elle dicte aussi de la souplesse puisque la machine est rendue disponible selon un calendrier d'utilisation établi entre les producteurs. Bref, il faut avoir l'esprit ouvert et coopératif. « Pour faire partie d'une CUMA, il faut démontrer une volonté de s'entendre avec d'autres producteurs », souligne Jocelyn Marquis. Par contre, le fait d'attendre son tour est largement récompensé par l'accès à des machines neuves et très performantes, beaucoup plus que ce que chacun pourrait s'offrir individuellement, ce qui permet de travailler mieux dans une période plus courte.

Cela se traduit également par des coûts de production jusqu'à quatre fois moins



Photo : Roland Theriault

Patrick Roy, directeur général de la Caisse populaire de Saint-Fabien, Réjean Brillant, producteur laitier et administrateur de la CUMA de Saint-Fabien, et Jocelyn Marquis, directeur du CFE du Bas-Saint-Laurent.

élevés, donc plusieurs dollars d'économie par hectolitre de lait. Si l'on pense qu'un semoir d'une valeur de 25 000 \$ sert environ

cinq jours par année, il vaut la peine de calculer le coût d'utilisation à l'acre avant d'acheter tout seul une telle machine et de payer les assurances, les réparations et l'entreposage.

N'empêche, la CUMA n'est pas à l'abri des conflits. Ainsi, pour limiter les mésententes, tout est encadré selon des contrats d'engagement stipulant des règles précises. L'agriculteur qui ne fait pas preuve des qualités requises ne demeure pas membre à long terme. En contrepartie, lorsque l'on s'y sent à l'aise, la CUMA devient un lieu de rencontre, une valeur ajoutée pour l'agriculteur qui travaille souvent isolé. Somme toute, la CUMA comporte une foule d'avantages, surtout dans une conjoncture économique difficile. Si la fierté d'avoir un tracteur plus gros que celui du voisin a longtemps été présente, nul doute que les temps changent et les générations aussi. 🚧

Un exemple éloquent

Au Québec, le taux de survie d'une CUMA atteint 100 % après cinq ans et 89 % après dix ans¹. La preuve de son efficacité est désormais faite. Mais il fallait être audacieux pour adopter la formule en 1991. C'est pourtant ce qu'ont fait des producteurs de Saint-Fabien dans le Bas-Saint-Laurent. « Au début, personne ne voulait nous prêter. Une chance que Desjardins nous a fait confiance. Le directeur de la caisse nous a même donné 300 \$ pour le démarrage », se souvient Réjean Brillant, trésorier de la CUMA de Saint-Fabien. Ce membre fondateur ne manque pas de vanter les mérites de sa CUMA, qui se traduisent, dans son cas, par des dizaines de milliers de dollars d'économie. « J'ai 16 machines en CUMA dont le coût d'utilisation individuelle selon le Centre de référence en agriculture et en agroalimentaire du Québec (CRAAQ) s'élèverait à 31 000 \$ par année. Ma facture de CUMA est de 12 000 \$. Je profite donc d'une économie annuelle de 18 000 \$. Au bout de cinq ans, on parle de 90 000 \$ que l'on aurait dû financer, ce qui augmente la somme. »

En quelques années seulement, Réjean Brillant et son frère ont multiplié par deux la taille de leur ferme et amélioré leurs façons de faire grâce aux économies de coûts de production générées par leur CUMA. « Depuis 1991, on est passé de 50 à 140 kl par jour, tout en maintenant un faible taux d'endettement. » Ainsi, ils ont pu faire une place à leur relève qui pourra, à son tour, vivre sa passion pour l'agriculture.

(1) Source : *Taux de survie des coopératives au Québec*, édition 2008, publié par le ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation du Québec.