



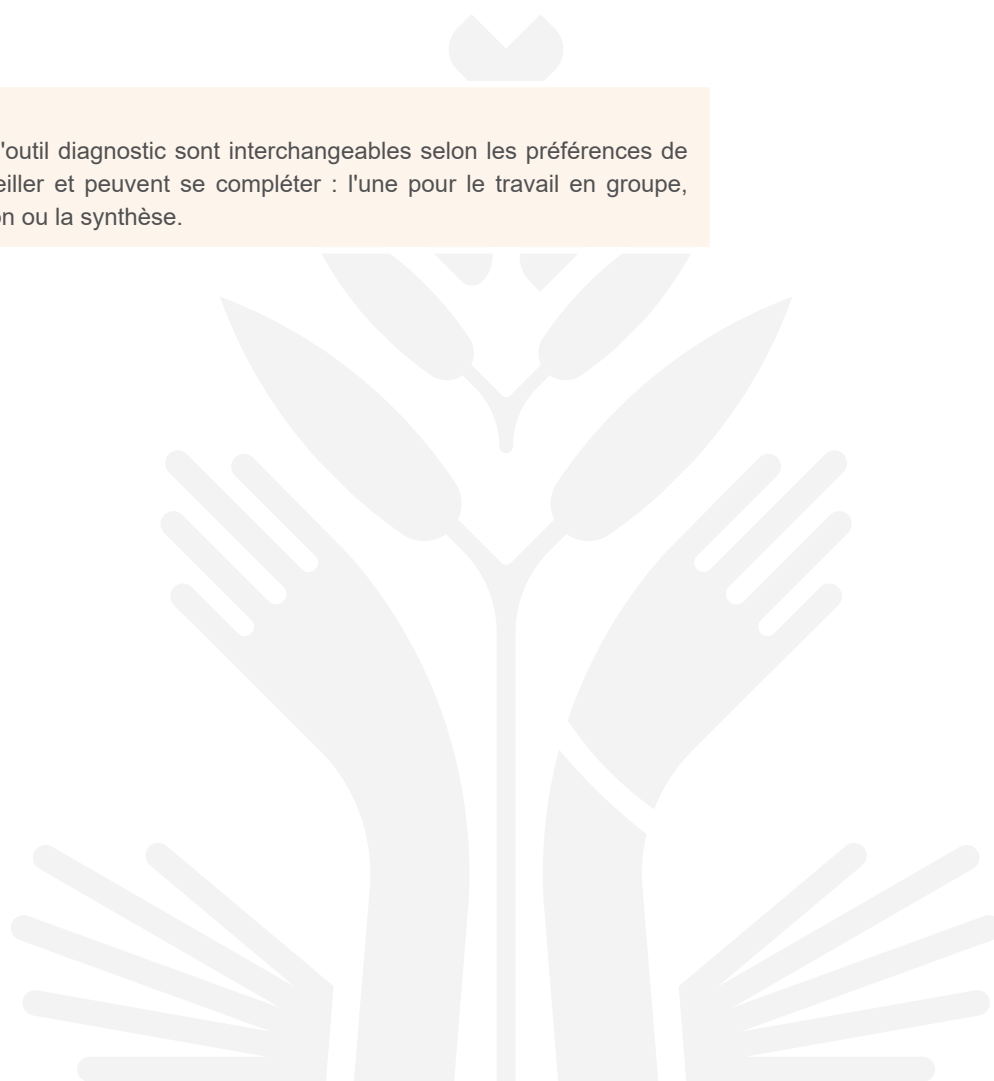
FICHE OUTIL

Outil de Diagnostic 1

Cet outil de diagnostic permet à une Cuma d'évaluer son attractivité, d'identifier ses marges de progrès et de structurer son argumentaire pour recruter de nouveaux adhérents.

Note pour l'animateur

Les versions 1 et 2 de l'outil diagnostic sont interchangeableables selon les préférences de l'animateur ou du conseiller et peuvent se compléter : l'une pour le travail en groupe, l'autre pour la préparation ou la synthèse.



Outil de diagnostic 1 : Attractivité et Accompagnement à l'Installation



Évaluez le positionnement de la CUMA et identifiez les chantiers prioritaires.
Pour chaque mesure, cochez : **A** En place - **B** À l'étude - **C** Absente - **D** Non souhaité

Levier Financier (Sécuriser la trésorerie du nouvel adhérent)

Mesure	A - B - C - D	Chantiers à mener (si besoin)
Période probatoire : Proposez-vous un "droit à l'essai" d'un an sans engagement de capital social, où seules les unités d'oeuvre sont facturées ?	A B C D	
Étalement du capital : Le paiement des parts sociales est-il lissé sur 3 à 5 ans pour ne pas peser sur l'installation ?	A B C D	
Remises dégressives : Appliquez-vous des remises sur factures (ex: 6%, 4%, 2%) durant les premières années d'installation ?	A B C D	
Solidarité active : Avez-vous déjà envisagé que les adhérents cèdent tout ou partie de leur ristourne annuelle aux nouveaux installés ?	A B C D	
Paiement en nature : Un nouvel installé peut-il réduire sa facture en effectuant des heures de chauffeur pour le collectif ?	A B C D	
Autre proposition :	A B C D	



Évaluez le positionnement de la CUMA et identifiez les chantiers prioritaires.
Pour chaque mesure, cochez : **A** En place - **B** À l'étude - **C** Absente - **D** Non souhaité

Levier Matériel et Technique (Offrir la performance)

Mesure	A - B - C - D	Chantiers à mener (si besoin)
Accès total : Le nouvel installé a-t-il accès à l'intégralité du parc matériel dès sa première année ?	A B C D	
Innovation : Investissez-vous dans du matériel de pointe (agriculture de précision, outils de désherbage mécanique) pour attirer les jeunes / nouveaux profils d'agriculteurs ?	A B C D	
Services complets : Proposez-vous des prestations complètes (chauffeur + matériel) pour pallier au manque de main-d'oeuvre ?	A B C D	
Justesse de la facturation : Utilisez-vous des outils numériques (type boîtiers connectés) pour garantir une facturation transparente et équitable ?	A B C D	
Autre proposition :	A B C D	



Évaluez le positionnement de la CUMA et identifiez les chantiers prioritaires.
Pour chaque mesure, cochez : **A** En place - **B** À l'étude - **C** Absente - **D** Non souhaité

Levier Humain et Gouvernance (Intégrer et transmettre)

Mesure	A - B - C - D	Chantiers à mener (si besoin)
Administrateurs stagiaires : Proposez-vous aux nouveaux d'intégrer le Conseil d'Administration sans responsabilité immédiate pour les former ?	A B C D	
Parrainage : Chaque nouvel arrivant bénéficie-t-il d'un "réfèrent" pour lui transmettre les codes et le fonctionnement de la CUMA ?	A B C D	
Accueil officiel : Organisez-vous une réunion annuelle dédiée à la validation des adhésions et à l'expression des besoins des nouveaux adhérents ? Organisez-vous une réunion pour présenter les nouveaux adhérents et les faire s'exprimer sur leurs projets, leurs besoins ?	A B C D	
Renouvellement des responsables : Pratiquez-vous la limitation de la durée (ou du nombre de renouvellement) des mandats ou le binôme "senior/junior" aux postes clés (présidence, trésorerie) ?	A B C D	
Accompagnement de la prise de responsabilité : Pratiquez-vous la mise en place du binôme "senior/junior" aux postes clés (présidence, trésorerie) ?	A B C D	
Anticipation des départs / des adhésions : Avez-vous à l'ordre du jour de vos conseils d'administration un point sur les futurs départs à la retraite / sur les nouveaux installés sur le territoire ? Les responsables sont-ils à jour sur le fonctionnement de la transmission des parts CUMA ?	A B C D	
Autre proposition :	A B C D	



Évaluez le positionnement de la CUMA et identifiez les chantiers prioritaires.
Pour chaque mesure, cochez : **A** En place - **B** À l'étude - **C** Absente - **D** Non souhaité

Levier Territorial et Communication (Se faire connaître)

Mesure	A - B - C - D	Chantiers à mener (si besoin)
Portes ouvertes : Organisez-vous des événements "Portes ouvertes de la Cuma" ? Cela peut prendre la forme d'un "Parcours IKEA" pour présenter vos bâtiments et matériels aux prospects.	A B C D	
Lien avec l'enseignement : Accueillez-vous régulièrement des stagiaires ou des classes de lycées agricoles au sein de votre hangar ?	A B C D	
Sensibilisation à la Transmission : Participez-vous à des actions pour mettre en relation cédants et futurs repreneurs ou des actions organisées par les acteurs de l'installation (la Chambre d'agriculture, ADEAR, SAFER, ...) sur la thématique de la transmission ?	A B C D	
Visibilité : Ma cuma est-elle visible sur mycumalink et les données sont à jour ? (sinon, contacter la FD)	A B C D	
Autre proposition :	A B C D	

Outil de diagnostic 1 : Identification des Chantiers à mener

En fonction de vos réponses, priorisez vos chantiers :

Exemple de chantier à mener :

n°	Thématique	Quoi	Comment	Qui	Quand
0	Renouvellement du Conseil d'administration	Clarifier les rôles des administrateurs	Créer des fiches mission claires	Les membres du CA avec l'aide de l'animateur.trice	Prochain CA de la CUMA

n°	Thématique	Quoi	Comment	Qui	Quand
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					