



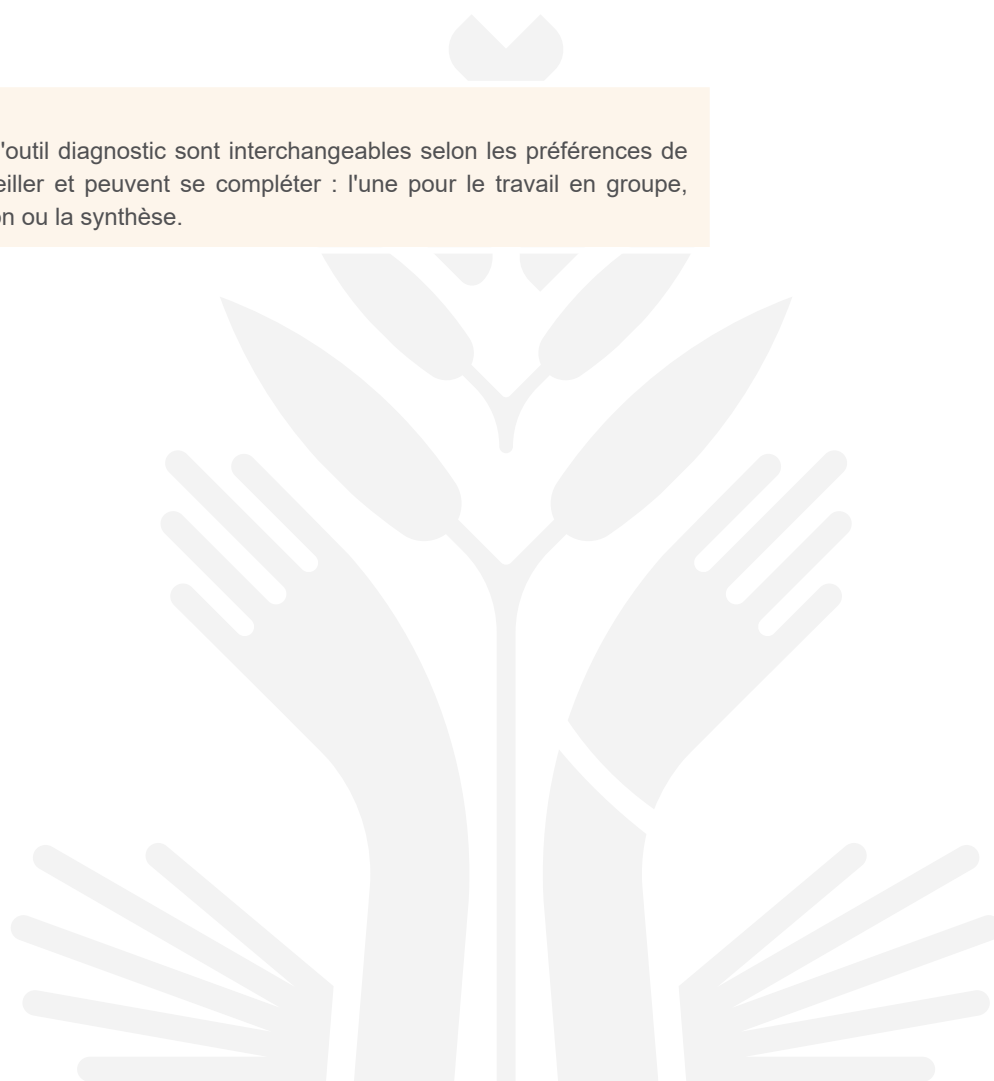
FICHE OUTIL

Outil de Diagnostic 2

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 2 : Attractivité et Accompagnement à l'Installation

Financier : Sécuriser la trésorerie

Question de Positionnement (Où en est la CUMA ?)	Oui - Non	Chantier à mener (Si la réponse est "Non")
Proposez-vous un " droit à l'essai " (accès au matériel sans capital social la 1ère année) ?	☐ Oui ☐ Non	Lever l'option statutaire " période probatoire ".
Le paiement des parts sociales est-il étalé sur plusieurs années ?	☐ Oui ☐ Non	Réviser le règlement intérieur pour permettre un lissage sur 3 à 5 ans.
Appliquez-vous des remises dégressives ou des systèmes de ristourne solidaire ?	☐ Oui ☐ Non	Étudier la possibilité d'un don de ristourne des anciens vers les nouveaux ou de remises sur factures.

Matériel : Offrir la performance

Question de Positionnement (Où en est la CUMA ?)	Oui - Non	Chantier à mener (Si la réponse est "Non")
Votre parc matériel est-il moderne et adapté aux nouvelles filières (ex: maraîchage, etc.) ?	☐ Oui ☐ Non	Lancer un DINA pour définir un projet d'investissement innovant.
Utilisez-vous des outils numériques (ex: MyCuma Planning et Travaux) pour une facturation juste ?	☐ Oui ☐ Non	Dématérialiser le suivi des travaux pour garantir l'équité entre petits et gros utilisateurs.

Gouvernance : Intégrer les nouveaux adhérents

Question de Positionnement (Où en est la CUMA ?)	Oui - Non	Chantier à mener (Si la réponse est "Non")
Avez-vous mis en place un statut d' administrateur stagiaire ou un binôme de co-trésoriers ?	☐ Oui ☐ Non	Ouvrir le Conseil d'Administration (CA) aux nouveaux adhérents dès leur installation pour les former.
Existe-t-il un parrainage pour transmettre les codes et l'esprit de la CUMA ?	☐ Oui ☐ Non	Formaliser un système de parrains pour accompagner le nouvel adhérent (surtout hors cadre).

Sourcing : Faire connaître la CUMA		
Question de Positionnement (Où en est la CUMA ?)	Oui - Non	Chantier à mener (Si la réponse est "Non")
Organisez-vous une journée d'accueil ou des "Portes Ouvertes" pour les prospects ?	☐ Oui ☐ Non	Concevoir un parcours de visite (type "parcours IKEA") pour rendre la CUMA visible.
Avez-vous des partenariats avec les écoles agricoles ou la SAFER (foncier) ?	☐ Oui ☐ Non	Contactez les MFR/Lycées locaux pour présenter le modèle CUMA aux futurs installés.

Enseignements pour l'action :

VALORISATION

Utilisez la colonne "Question de Positionnement" pour vos livrets d'accueil ou vos présentations lors des stages 21h.

CHANTIERS PRIORITAIRES

Si vous cochez beaucoup de fois "non", le recours à un DINA thématique est conseillé pour structurer votre transition

POINT DE VIGILANCE

Toute mesure de soutien financier (remise, étalement) doit être conforme au droit coopératif et validé par l'ensemble des adhérents pour éviter les tensions internes.