



FICHE RESSOURCE

Synthèse des résultats

Stratégies et Actions des Coopératives et des CUMA
contribuant à l'Installation en Agriculture.



Accompagner l'Installation Agricole : Stratégies et Actions des Coopératives et des CUMA

Face au défi crucial du renouvellement des générations, les coopératives et les CUMA se positionnent comme des acteurs incontournables pour accompagner et sécuriser l'installation de nouveaux agriculteurs. Loin de se limiter à un simple rôle de fournisseur, ces collectifs déploient une panoplie d'initiatives stratégiques pour lever les freins financiers, techniques, humains et fonciers. Cette synthèse, issue de retours d'expériences concrets, met en lumière les actions les plus efficaces et propose un catalogue d'inspirations pour tout collectif désireux de préparer activement l'agriculture de demain.

L'enjeu est double :

Assurer la pérennité des exploitations et maintenir une dynamique économique et sociale sur les territoires.



**4 Leviers
Stratégiques**

**107 Initiatives
Capitalisées**



À VOIR AUSSI : www.agir-collectif.fr

- Les Fiches Individuelles
- La Cartographie des Initiatives

1. Les Leviers Financiers et Économiques pour Sécuriser le Démarrage

L'installation est une phase où la trésorerie est sous forte tension. Les collectifs ont développé des mécanismes variés pour alléger le poids des investissements initiaux et sécuriser les premières années d'activité, une période critique.

I. COUPS DE POUCE FINANCIER, REMISES ET AVANTAGES TARIFAIRES

De nombreuses coopératives et CUMA proposent des aides financières directes pour soulager la trésorerie des nouveaux installés. Ces aides prennent plusieurs formes :

Remises sur les approvisionnements et services :

La coopérative **MAÏSADOUR** offre des remises sur les appros, les aliments et les services dans le cadre de sa Charte Jeunes Adhérents. De même, **ALLIANCE PASTORALE** propose des remises sur le matériel.

Dotations financières :

Une **coopérative du Gers** propose une dotation pouvant atteindre 6 000 € sur 3 ans, complétée par un accompagnement financier sur 5 ans pour les services.

Avances de trésorerie :

La **Cave Coopérative de RAUZAN** et une cave de l'**Hérault** proposent des avances de trésorerie sur la récolte pour compenser le décalage de paiement, un soutien crucial pour les jeunes viticulteurs.

Ristourne solidaire :

La **Cuma de Verlus** a mis en place une action originale où les adhérents historiques ont cédé leur ristourne annuelle (excédent de trésorerie) aux trois jeunes qui s'installaient, représentant une aide totale de près de 10 000 € pour chacun.

II. FACILITATION DE L'APPORT EN CAPITAL SOCIAL

L'acquisition de parts sociales peut représenter un frein financier important. Pour y remédier, plusieurs collectifs proposent des solutions d'assouplissement :

Étalement des paiements :

La **CUMA DE BEAUPUY** permet un étalement de l'appel de capital social sur 3 ans. La Cuma de Saint Antoine a également échelonné la prise de capital pour un jeune afin de lui permettre "d'investir ailleurs".

Prise en charge partielle :

La **CUMA la Grappe Occitane** a pris en charge une partie des parts sociales des nouveaux arrivants sur ses fonds propres.

Capital social indexé sur l'activité :

La **CUMA de Montespan** a mis en place un système où le capital social est calculé sur le chiffre d'affaires des trois années antérieures. Pour un nouvel installé, la référence est donc de zéro, demandant un apport financier très faible à l'entrée.

III. SOUTIEN À L'ACCÈS AU FINANCEMENT ET AUX CHEPTELS

Les collectifs jouent un rôle de facilitateur et de médiateur auprès des partenaires financiers qui peuvent être "frileux".

Partenariats bancaires :

La coopérative **LPM (Les Producteurs de la Marche)** développe des partenariats avec les banques pour des prêts de cheptels, des prêts relais et des échéanciers de paiement. L'objectif est de se positionner "comme l'opérateur principal, comme acteur premier d'installation".

Cautions et garanties :

La coopérative **CAVEB** est actionnaire de Soléo, un fonds de financement qui apporte des cautions financières et un accompagnement de deux ans pour piloter l'exploitation.

Aide à l'investissement :

La coopérative **PAMPLIE** aide financièrement ses nouveaux associés pour compléter l'investissement dans un robot de traite, un achat stratégique en production laitière.

2. L'Accès au Matériel et l'Appui Technique : Levier de Performance et d'Innovation

Pour un nouvel installé, l'accès à un matériel performant sans s'endetter lourdement est un avantage décisif. Les CUMA, par leur nature même, et les coopératives, par les services qu'elles développent, sont au cœur de ce dispositif.

I. MISE À DISPOSITION DE MATÉRIEL PERFORMANT

L'accès à un parc de matériel moderne et diversifié est le premier service attendu. Pour un jeune installé, la CUMA est un tremplin : "Le matériel est bien plus performant et moins cher que ce que j'aurais pu acheter seul. J'ai gagné du temps et de l'efficacité dès ma première année", témoigne un adhérent de la CUMA du Marais.

Réduction des charges :

L'objectif est de permettre aux jeunes de limiter leurs charges de mécanisation et de préserver leur taux d'endettement personnel.

Accès à l'innovation :

La capacité d'investissement du groupe permet d'accéder à des technologies innovantes (semis direct, OAD, agriculture de précision) que peu d'exploitations pourraient s'offrir seules.

Création de services clés :

L'achat d'un tracteur de forte puissance par la **CUMA DE TERMES** ou la création d'une activité "fabrique d'aliments à la ferme" par la **CUMA D'AUMONT** répondent directement aux besoins des nouveaux installés et dynamisent l'ensemble du collectif.

II. LE "DROIT À L'ESSAI" : UNE PORTE D'ENTRÉE FLEXIBLE

La peur de l'engagement, notamment sur des durées de 5 ans, est un obstacle souvent cité. Pour y répondre, des CUMA ont mis en place des périodes probatoires.

Accès total sans engagement :

La **CUMA BASSIN** et la **Cuma de Aussos** proposent aux nouveaux installés d'utiliser l'ensemble du matériel pendant un an sans prendre de parts sociales. Seules les heures d'utilisation sont facturées. Cela permet de "tester" la CUMA et de "comprendre et apprécier le fonctionnement d'une Cuma avant de vraiment prendre des engagements".

Bon d'entrée :

La **CUMA L'Argencie** a institué un "bon d'entrée" de 150 € qui ouvre l'accès à tous les services pendant un an, avant de s'engager sur la souscription de parts sociales.

III. ACCOMPAGNEMENT TECHNIQUE PERSONNALISÉ ET FORMATION

Au-delà du matériel, le soutien humain et technique est fondamental pour sécuriser les projets.

Suivi technique renforcé :

La coopérative **OCEALIA** offre un suivi gratuit et renforcé pendant 3 ans. **MAÏSADOUR** garantit le soutien d'un technicien. **CAVEB** propose un binôme "commerce et technicien" pour assurer une forte réactivité.

Aide au dimensionnement des projets :

La **CAVEB** intervient en amont de l'installation pour aider à "dimensionner les projets et apporter un regard sur la cohérence technico-économique viable".

Formations spécifiques :

TERRES DU SUD organise des formations diverses, tandis que **TERRE ATLANTIQUE** impose une formation sur le fonctionnement du modèle coopératif.

3. L'Intégration Humaine et la Gouvernance : Bâtir le Collectif de Demain

Réussir une installation, c'est aussi réussir son intégration dans un réseau professionnel et humain. Les collectifs l'ont bien compris et multiplient les actions pour créer du lien, transmettre les valeurs coopératives et impliquer les jeunes dans la vie du groupe.

I. STRUCTURER L'ACCUEIL, LE PARRAINAGE ET LA TRANSMISSION

Un accueil soigné est la première étape d'une intégration réussie.

Processus d'accueil formalisé :

La **CUMA FLAVIN** organise un accueil officiel pour chaque nouvel installé, avec une présentation des services et une validation de l'adhésion en réunion.

Parrainage et tutorat :

La **Cuma de Lavelanet-de-Comminges** pratique le parrainage par un adhérent expérimenté pour "intégrer les nouveaux : prise de connaissance du fonctionnement du groupe, présentation lors des réunions, découverte du parc matériel". La **Cave de Monbazillac** va proposer un tutorat entre anciens et nouveaux.

Journées dédiées :

L'**Union des Cuma Pays de la Loire** accompagne la mise en place de journées d'accueil spécifiques, combinant information, visite et convivialité. La **CUMA de la Roche** a organisé une journée portes ouvertes sous forme de "parcours découverte" pour attirer de nouveaux membres.

II. FAVORISER L'IMPLICATION DANS LA GOUVERNANCE

Intégrer les jeunes dans les instances de décision est la meilleure façon d'assurer le renouvellement et de faire évoluer le collectif. L'objectif est d'impliquer les futurs décideurs de demain pour qu'ils s'installent correctement et que leurs demandes soient entendus pour les aider demain.

Administrateurs stagiaires :

La **Cuma Amikuze** a intégré de nouveaux adhérents au CA en tant qu'"administrateurs stagiaires" pour leur permettre de participer aux discussions et d'apporter leurs idées.

Jeunes au Conseil d'Administration :

La **CUMA LE LITTORAL** a intégré un jeune qui est devenu force de proposition, ce qui a fait "se remettre en question les membres historiques". Chez **TERRE ATLANTIQUE**, un tiers du CA est composé de jeunes.

Commissions et groupes de jeunes :

EURALIS organise des réunions JA et des formations "Atout jeune". La **Cave coopérative de TURSAN** a créé une commission des jeunes pour fédérer et faire émerger des projets.

III. RENFORCER LE LIEN ET LES VALEURS COOPÉRATIVES

Face à la "perte des valeurs coopératives" mentionnée par plusieurs structures, un effort est fait pour "retrouver le sens de la coopération" et réexpliquer "le pourquoi du comment des coopératives".

Formation au modèle coopératif :

Plusieurs coopératives, comme une coopérative de l'Aude, conditionnent leurs aides à la participation à une formation sur le fonctionnement de la coopérative.

Actions de convivialité :

La **CUMA du Marais** veille à ce que chaque réunion du CA soit suivie d'un moment convivial.

Interventions en milieu scolaire :

La **CUMA CAUSSE DE VILLENEUVE** et la **FP CUMA Poitou** interviennent dans les lycées agricoles et MFR pour promouvoir le modèle CUMA auprès des futurs installés.

4. Levier Stratégique : Faciliter l'Accès au Foncier

L'accès à la terre reste l'un des obstacles majeurs à l'installation. Plusieurs coopératives développent des outils innovants pour aider les jeunes à franchir cette étape.

I. FACILITER L'ACCÈS AU FONCIER

Portage foncier en partenariat avec la SAFER :

OCEALIA et la **Cave Coopérative de RAUZAN** proposent du portage foncier en partenariat avec la **SAFER**, permettant de faire le lien entre cédants et repreneurs. Un partenariat départemental dans l'Hérault a permis de réaliser 15 installations via ce dispositif.

Création de structures dédiées :

La Cave coopérative de TURSAN a créé une **SCIC** (Société Coopérative d'Intérêt Collectif) qui peut acquérir des surfaces, former des jeunes salariés et leur céder ensuite des flots pour leur installation. Une cave du Gard a créé une **SCEA** pour acquérir du foncier et y installer un jeune viticulteur.

En conclusion :

En conclusion, l'accompagnement à l'installation n'est plus une option mais une nécessité stratégique pour les coopératives et les CUMA. En agissant de manière proactive, elles ne se contentent pas d'aider des individus ; elles investissent dans leur propre avenir, assurent la vitalité de leurs territoires et réaffirment la pertinence de leur modèle collectif pour l'agriculture de demain. L'enjeu est clair : **"Aider les jeunes car ce sont eux qui seront là demain"**.

Annexe 1 :

Synthèse des Actions et Recommandations pour l'avenir

Les initiatives présentées forment une véritable "boîte à outils" pour les collectifs. Chaque action peut être adaptée au contexte local, aux filières et à la culture du groupe. Le succès repose souvent sur une combinaison de plusieurs leviers.

Type de soutien	Actions concrètes et exemples	Objectifs et potentialités	Point négatifs
Financier & Économique	- Remises, dotations, avances de trésorerie - Étalement/prise en charge du capital social - Partenariats bancaires, aide à l'investissement	- Alléger les charges de démarrage - Sécuriser la trésorerie les premières années - Rendre le projet bancable	- L'engagement sur 5 ans peut effrayer - Risque d'impayés pour le collectif - La viabilité économique de la filière reste la condition première
Technique & Matériel	- Accès à un parc performant et innovant - Période d'essai ("droit à l'essai") - Accompagnement technique personnalisé, formation	- Réduire l'endettement initial - Accélérer la performance agronomique - Permettre de tester avant de s'engager	- Gérer la disponibilité du matériel - Nécessite des salariés et techniciens compétents et disponibles - Coût des investissements pour le collectif
Humain & Gouvernance	- Accueil structuré, parrainage, tutorat - Intégration au CA (stagiaire, élu) - Groupes de jeunes, événements conviviaux	- Créer un sentiment d'appartenance - Assurer le renouvellement des décideurs - Transmettre les valeurs et l'esprit collectif	- Nécessite du temps et de la disponibilité des "anciens" - Motivation des jeunes à prendre des responsabilités - Assurer une transition douce pour ne pas créer de tensions
Foncier	- Portage de foncier (partenariat SAFER) - Création de SCIC, SCEA	- Lever le principal obstacle à l'installation - Maintenir le potentiel de production du territoire	- Complexité juridique et financière - Nécessite des partenariats solides et une vision à long terme

Annexe 2 :

Les 7 initiatives particulièrement originales

Voici une sélection de sept initiatives marquantes choisies pour leur capacité à bousculer les modèles traditionnels et à inspirer de nouvelles formes de solidarité.

1 CUMA Maraîchage

Initiative n°101 | 40 - Landes

Action : Création d'une CUMA spécifiquement dédiée au support de **l'installation en maraîchage biologique**, adossée à un dispositif d'Espaces Tests Agricoles (ETAL40) porté par le Conseil Départemental.

Originalité : Elle crée un pont inédit entre une collectivité territoriale et une coopérative de matériel. La CUMA devient un outil de service public permettant à des porteurs de projet de tester leur activité pendant un à trois ans sans aucun investissement lourd, sécurisant ainsi leur viabilité économique avant le passage définitif à l'installation.

2 CUMA de la Roche

Initiative n°58 | 58 - Ille-et-Vilaine

Action : Organisation d'une journée portes ouvertes structurée sous forme de « **parcours découverte** », directement inspiré du modèle de cheminement client des magasins IKEA.

Originalité : L'originalité réside dans la scénarisation de la communication. En guidant les visiteurs à travers l'historique, le matériel et la vie sociale via un parcours fléché et ludique, le collectif rend son fonctionnement transparent et "consommable" pour les prospects, déconstruisant l'image parfois fermée des groupes historiques.

3 GAEC La ferme de la Rauze

Initiative n°107 | 46 - Lot

Action : Transmission d'une ferme familiale à un collectif de sept associés via une fonction interne de "couveuse et pépinière", permettant une **installation progressive** sans ponction immédiate sur la trésorerie.

Originalité : Cette initiative sort du cadre par son mode de transmission "non patrimoniale". En s'appuyant sur l'adhésion à plusieurs CUMA pour le matériel et la transformation, le collectif permet aux nouveaux entrants de racheter des parts sociales lissées sur dix ans plutôt que de s'endetter pour du foncier ou du matériel lourd, facilitant ainsi l'accès aux jeunes sans capital.

4 CUMA des HAUTS GARDONS

Initiative n°76 | 48 - Lozère

Action : Intégration d'une **activité d'abattoir mobile** au sein des services d'une CUMA existante pour proposer une solution d'abattage de proximité aux éleveurs ovins et caprins du territoire.

Originalité : Elle casse la barrière habituelle entre le partage de matériel de culture et la transformation des produits. En intégrant un abattoir, la CUMA devient un acteur clé de la chaîne de valeur locale, permettant aux éleveurs de maîtriser leur outil de production jusqu'au bout, un levier d'attractivité majeur pour les jeunes en vente directe.

Annexe 2 : Suite

5 CUMA du Petit Plateau

Initiative n°66 | 11 - Aude

Action : Mise en oeuvre d'une **solidarité intergénérationnelle** directe via le don de ristourne, où les adhérents historiques cèdent leur part d'excédents annuels pour réduire la facture des nouveaux installés.

Originalité : C'est un acte de solidarité pur et volontaire. Contrairement à une aide institutionnelle, ce sont les membres eux-mêmes qui choisissent de financer l'installation de leurs futurs collègues. Ce geste fort renforce le sentiment d'appartenance et crée un climat de confiance immédiat pour le jeune qui rejoint le groupe.

6 SICA des produits fermiers de Vaour

Initiative n°88 | 81 - Tarn, Occitanie

Action : Suite à un incendie ayant détruit leur outil, ce collectif de producteurs s'est reconstruit en ouvrant son atelier de transformation et de découpe à une mixité d'acteurs. L'initiative a permis de conforter les projets de valorisation de dix agriculteurs et artisans locaux.

Originalité : L'originalité réside dans l'approche hybride qui **mêle des agriculteurs et des artisans** au sein d'une même structure collective. En dépassant le cadre strictement agricole, la SICA devient un pôle de développement territorial qui sécurise la valeur ajoutée des nouveaux installés en vente directe.

7 CUMA du Blayais

Initiative n°93 | 33 - Gironde, Nouvelle Aquitaine

Action : Ce groupe de quatre jeunes éleveurs a investi collectivement dans du matériel de fénaison en adoptant un principe de **décloisonnement total de la notion de propriété**. Tout le matériel disponible sur chaque exploitation a été mis à disposition de la CUMA.

Originalité : L'initiative bouscule le modèle classique par sa profondeur de partage : il ne s'agit plus seulement d'acheter un outil neuf ensemble, mais de mettre en commun l'existant sans distinction de propriété individuelle. Cela permet une optimisation maximale des charges de mécanisation dès l'installation.

Annexe 3 : Analyse SEPO des initiatives

1. Synthèse des préconisations pour l'action

	PASSÉ - Si c'était à refaire ...	FUTUR - Si on recommençait ...
Positif	Que conserver ? L'accompagnement technique et humain de proximité, les aides financières directes au démarrage, et la volonté politique du Conseil d'Administration.	Quelles potentialités ? Redynamiser les structures en sommeil grâce à l'innovation apportée par les jeunes et maintenir le potentiel de production territorial.
Négatif	Que changer ? Renforcer les partenariats bancaires, anticiper la transmission beaucoup plus tôt (5-10 ans), et mieux formaliser le suivi après la période d'aide.	Quels points de vigilance ? S'assurer de la viabilité économique de la filière, vérifier le cadre juridique des avantages accordés et maintenir un climat de confiance entre générations.

2. Les leviers : Succès et Potentialités

1 L'approche humaine et la convivialité comme socle :

- Le maintien de moments de convivialité (repas, AG décentralisées) est systématiquement cité comme un facteur clé pour créer du lien et briser l'isolement.
- La mise en place de parrainages ou de binômes entre "seniors" et nouveaux installés facilite la transmission des "codes" et des valeurs de la structure.
- L'intégration précoce des jeunes dans la gouvernance (administrateurs stagiaires, commissions jeunes) permet d'anticiper le renouvellement et de donner du sens au collectif.

2 La sécurisation économique de l'installation :

- L'accès à du matériel performant sans investissement individuel lourd est un levier de compétitivité immédiat.
- Les dispositifs financiers comme l'étalement du capital social, les avances de trésorerie dégressives ou les remises sur factures durant les premières années sont jugés indispensables pour préserver la trésorerie précaire des jeunes.
- Le développement de cultures à haute valeur ajoutée et la sécurisation par des contrats de vente garantissent la viabilité de l'exploitation à long terme.

3 La pédagogie et la communication :

- L'organisation de journées d'accueil structurées et de parcours de découverte (type "portes ouvertes") permet de déconstruire les a priori et de rendre le collectif visible.
- La transparence sur le fonctionnement et les règles (livret d'accueil, guide du nouvel arrivant) sécurise les deux parties avant l'engagement définitif.

Annexe 3 : Suite

3. Les Freins : Obstacles et Points de Vigilance

1 Obstacles Financiers et de Solvabilité :

- Le risque d'impayés et la fragilité de la trésorerie des jeunes constituent une menace pour le collectif ; une vigilance constante sur le suivi des factures est recommandée.
- Le coût de l'aide à l'installation peut être perçu comme une charge subie par l'entreprise sans retour immédiat, ce qui nécessite une adhésion forte des adhérents actuels.
- La frilosité des banques et la difficulté d'accès au financement extérieur restent des obstacles majeurs.

2 Freins psychologiques et Culturels :

- La peur de l'engagement (souvent formalisé sur 5 ans) est un frein fréquent chez les nouveaux installés.
- La résistance au changement ou la difficulté pour les administrateurs historiques à céder leur place peut bloquer le renouvellement de la gouvernance.
- L'image parfois négative de certaines filières (crise viticole, enjeux de santé publique) nuit à l'attractivité des métiers.

3 Contraintes Opérationnelles et Juridiques :

- Le manque de temps des responsables pour assurer l'accompagnement et la communication auprès des jeunes.
- L'inertie juridique pour adapter les statuts ou le règlement intérieur aux nouveaux besoins (ex: création de nouveaux services ou avantages JA).
- Le risque de conflits d'usage du matériel sur des temps de travaux très courts, nécessitant une animation et une organisation rigoureuse.

En résumé :

le succès repose sur un équilibre entre une sécurisation financière robuste et une intégration humaine proactive, tout en restant vigilant sur la stabilité financière globale du collectif et l'acceptabilité des mesures par les anciens adhérents.