

## MÉCANISATION DES EXPLOITATIONS

# TROUVER LA FORMULE ADAPTÉE À SON EXPLOITATION

Les agriculteurs ont différents moyens d'acquérir et d'utiliser leurs machines agricoles. De l'achat individuel à la location ponctuelle, la part de propriété et la durée d'engagement sont les paramètres de décision. Tout acte d'achat doit répondre, en premier, à un besoin technique et organisationnel. Nous parlons donc d'optimisation du parc matériel dans une maîtrise des coûts.

**L'**agriculteur a un attachement tout particulier avec le matériel. Cet outil de production est aussi une image envers les voisins. Il symbolise l'appartenance à un club ou démontre une volonté de dynamisme ou de situation. Les poids économiques des machines oscillent entre 30 et 45 % du total des charges d'une exploitation. Il est, par conséquent, très important de raisonner et de planifier ces investissements. Le revenu des agriculteurs provient des marges de chaque production. Celles-ci passent par la maîtrise des coûts. Leurs connaissances le plus en amont possible est un des facteurs de sécurisation des

prix de vente. La charge due aux matériels doit être le plus linéaire possible et éviter les creux et surtout les pointes qui arrivent généralement quand il y a baisse des produits.

Un achat est réalisé une année mais sa charge dure plusieurs années dans les comptes. L'opportunité fiscale et sociale est connue et donc maîtrisable *a posteriori* et seulement une année. L'idéal serait de rendre les charges de mécanisation opérationnelles et non structurelles. Or, les machines sont des investissements.

En octobre 2015, Philippe Van Kempen, du service Elevage et Agroéquipement de

l'APCA, détaillait dans cette même revue les calculs des coûts des matériels. Il expliquait la méthodologie pour déterminer les caractéristiques techniques d'un matériel en fonction des besoins et attentes de l'exploitation et de son responsable d'entreprise.

Les deux postes les plus importants dans les charges de mécanisation sont la traction et la récolte. Ces postes représentent chacun entre 25 et 30 % des charges des matériels. L'optimisation des charges est la recherche de la meilleure performance pour la réalisation des travaux avec le coût le plus cohérent. Le coût le plus bas n'est pas obligatoirement le meilleur choix. Pour un coût final de plus 10 €/ha, il ne faut pas que le temps de main d'œuvre ou l'organisation des chantiers soient trop tendus. Ici nous allons détailler les différentes manières pour un agriculteur de s'équiper. Un tableau synthèse reprend les avantages et inconvénients de chaque solution. Mais en premier les machines sont des outils de production. Elles doivent permettre d'atteindre les objectifs de rendements et de qualité des cultures ou des élevages. Les machines sont une charge au même titre que les engrais, les semences, l'aliment ou les frais vétérinaires. Elles doivent répondre à des objectifs techniques de pratiques culturales. L'organisation des chantiers et de la main d'œuvre disponible est un point permettant une utilisation accrue des machines. A ces points, correspond un impact économique.

### RÉPONDRE À LA QUESTION TECHNIQUE

L'agriculteur doit combiner la double réflexion de gérer les matériels comme des charges opérationnelles pour coller au mieux aux évolutions conjoncturelles et comme des biens d'investissements. L'achat de matériel doit se faire en cohérence avec le parc présent, les orienta-

4

LES SALONS SONT UN BON MOYEN POUR LES AGRICULTEURS DE COMPARER LES MATÉRIELS





L'ORGANISATION COLLECTIVE DES  
CHANTIERS SÉCURISERA LA QUALITÉ  
DES FOURRAGES

tions culturelles actuelles et futures et les opportunités financières, et fiscales notamment. Afin de connaître au mieux ses coûts de production et, par conséquent, le seuil de prix de vente, il faut pouvoir connaître en amont ces charges. Donc comme pour toutes actions, l'acte d'équipement doit répondre au double enjeu de permettre la réalisation des travaux selon les attentes de l'exploitation (volume de travail dans un temps imparti, type de travail demandé, etc.) et pour un investissement optimum. Par conséquent, il est important d'analyser la cohérence des achats dans le temps et selon les besoins techniques des travaux.

La première étape d'un achat est bien de réfléchir aux contraintes et aux capacités demandées aux matériels.

### « Le partage de matériel ne doit pas être qu'un calcul fiscal »

« Le matériel doit répondre à un besoin technique, économique. Tout investissement doit être réalisé dans le but de répondre à ce besoin précis. L'exploitant ne doit pas être dans le seul calcul fiscal et doit opter pour le matériel adéquat en terme de puissance notamment ». L'aspect financier ou fiscal est malheureusement le plus souvent l'élément déterminant. Quelle que soit la forme de mise en commun, l'agriculteur ne doit pas perdre de vue que sa position est évolutive. Ses motivations et besoins évoluent au gré de la vie de son exploitation. L'exploitant doit avoir un plan d'investissement et d'évolutions tout en profitant des opportunités ».

L'article de Philippe Van Kempen dans le numéro 1046 d'octobre de la revue Chambres d'Agriculture (pages 40 à 44) nous permet de bien appréhender les différentes étapes. Cela nous donne un aperçu de l'impact économique d'un achat mais aussi ses consé-

quences sur les charges de mécanisation à plus long terme.

En premier lieu, il faut déterminer le volume de travail à faire en fonction du temps disponible (main d'œuvre, contrainte de disponibilité de la main d'œuvre, jours disponibles pour réaliser les travaux à chaque période). Il en découle les caractéristiques techniques de la machine pour réaliser les travaux en temps et en heure.

Le choix final de tel ou tel équipement est le résultat d'un compromis entre la disponibilité du matériel et donc de son organisation et le coût économique.

### PRÉVOIR C'EST PRÉVENIR

En collectif, il faut prévoir les problèmes en amont pour trouver des solutions et les rédiger. En usage collectif, il est primordial de prévoir les éventuels conflits ou soucis organisationnels.

Dès que les exploitations vont utiliser le matériel, vont se poser les questions suivantes : combien de surface ou de temps chez chacun, un temps incertain menace la récolte, comment sécuriser le travail chez chacun, etc.

Un exemple : le semoir sème le maïs en même temps chez chaque voisin.

Il est impératif de mettre en place des protocoles d'accords entre les différentes parties. Et cela même en entraide. Un agriculteur va acheter une charrue de plus grosse capacité que nécessaire car il est prévu de faire de l'entraide avec le semoir du voisin. En retour, il n'aura pas acheté le semoir nécessaire car c'est le voisin avec ce matériel qui rendra la réciprocité. Donc si les voisins n'ont pas discuté sur l'organisation du travail, qui fait quoi, quand et comment en amont, il y a risque de conflit lors de périodes tendues. Les habitudes d'échanges

entre  
**30 et 45 %**  
poids économique des machines dans le total des charges d'exploitation.

**25 à 30 %**  
poids des postes traction et récolte dans les charges de matériel.

Le marché français des agroéquipements oscille chaque année

entre  
**4,5 et 5,5**  
milliards d'Euros.

Les investissements annuels en CUMA sont

entre  
**7 et 9 %**

et ceux des ETA sont

entre  
**12 et 15 %**

organisationnels et de compromis ne seront pas prises. La transcription par écrits des accords est le meilleur moyen pour que l'ensemble des acteurs comprennent la même chose. Un schéma peut être un complément intéressant. Par conséquent que cela soit en copropriété et en CUMA, il est important de rédiger en préalable un règlement intérieur.

Autre point à aborder est la question de l'entretien du matériel. Les pièces d'usures sont changées par qui ? à chaque agriculteur ? qui paie quoi au concessionnaire ? et quand ?

Un exemple : un agriculteur décide de changer les disques et les socs pour le semoir car ceux-ci sont usés. Pendant l'hiver il achète les pièces à son fournisseur habituel. Il fait les travaux. Après il fait une facture à chaque copropriétaire. Un conteste la facture car il a vu sur un prospectus des socs 15 % moins cher. Que faire dans ce cas ?



●●● Il faut aussi aborder le stockage, le renouvellement, si arrêt de l'activité par un des associés, la formation et la conduite de la machine, et les éventuels travaux externes. Dans la très grande majorité des cas l'organisation au quotidien se passe très bien. Mais il faut savoir faire le point au moins une fois par an hors des périodes de travaux. Les points positifs et négatifs doivent être abordés. Ceci évitera les tensions issues de non-dits ou de ressentis.

Tout est toujours adaptable et modifiable. Les acteurs du collectif doivent jouer gagnant - gagnant. Il y a toujours des axes de progrès.

### SÉCURISER LES PRESTATIONS

Que l'agriculteur fasse appel à un entrepreneur ou à un voisin pour des travaux chez lui ou que lui-même réalise des prestations, un contrat doit être mis en place.

Ce document acte l'accord entre les deux parties. Il sécurise la prestation car il confirme au demandeur la nature de la prestation, le prix et les moyens employés (type de machine, organisation, priorité, etc). Le fournisseur a la garantie de la réalisation des travaux et donc de chiffre d'affaires car le demandeur est engagé. ●

## EXEMPLE D'ACHAT D'UNE MOISSONNEUSE BATTEUSE

### QUELLES QUESTIONS AVANT DE REMPLACER LA MACHINE

Hector doit renouveler sa machine vieille de 15 ans. Son coût d'entretien devient important. Il y a un risque important de tomber en panne pendant la saison de moisson. Il récolte 125 ha. Son salarié doit partir à la retraite dans 2 ans.

Quelle est la meilleure solution ? La réponse est personnelle et propre à chaque agriculteur et à chaque situation. La solution découle des réponses à diverses questions organisationnelles et techniques. En voici une série permettant d'affiner le choix final.

En premier souhaite-t-il remplacer son salarié ? A-t-il la possibilité d'avoir de la main d'œuvre d'appoint au moment de la récolte ? Quelle sera la compétence de cette main d'œuvre ?

La livraison est-elle directe à l'organisme stockeur ou à la ferme ? Quelles sont les capacités et les débits du stockage ?

Existe-t-il d'autres matériels à renouveler prochainement ?

Ensuite, quelles sont les relations de travail avec les voisins ? Existe-t-il des habitudes de travail collectif : entraide, en copropriété, en CUMA ?

Quelles sont les offres de prestations extérieures : voisins ou ETA ? Le concessionnaire propose-t-il un service de location ?

L'agriculteur souhaite-t-il travailler de manière plus collective : assolement en commun ?

Après en fonction de situation de chaque agriculteur du groupe, il est possible de mettre en place une CUMA. Une structure juridique différente autorisant par exemple la réalisation de travaux pour des tiers au groupe peut aussi être mis en place.

En parallèle, quel est le volume de travail à faire ? La moisson peut être réalisée dans des conditions correctes en combien de jours ? Ceci est différent du nombre de jours que dure la récolte actuellement. Il existe en fonction des régions entre 15 et 25 jours de conditions favorables pour la moisson.

Je suis prêt à travailler en routine 8 heures par jour de travail effectif au champ. Il faut penser au temps de non production de mise en route, de changement de parcelle, etc.

Je suis seul, j'ai 125 hectares donc pour 15 jours de travail je dois pouvoir moissonner entre 8 et 10 hectares par jour.

Je m'associe avec 2 voisins et nous avons 400 hectares. Travaillant ensemble à 3 nous sommes d'accord pour faire 10 heures par jour de moisson donc il nous faudra une machine avec un rendement de 2 hectares par heure.

C'est ensuite en fonction des caractéristiques techniques et organisationnels, que l'agriculteur ou le groupe se renseigne sur les offres de machines.

Afin d'être le plus serein avec le vendeur, il est important de mettre en place un cahier des charges détaillé des critères techniques. Ceci permettra une comparaison efficace et rationnelle des offres techniques et économiques. Le choix final en sera plus sûr.

Jean-Luc PERES

Chambre d'agriculture France  
Chargé de mission agro-équipement



LA RÉCOLTE EST L'UN DES DEUX POSTES LES PLUS COÛTEUX DES CHARGES DE MÉCANISATION



## COMPARATIF RAPIDE DE DIFFÉRENTES SOLUTIONS D'ÉQUIPEMENTS ET D'UTILISATION DES MATÉRIELS

CADRE	PROPRIÉTÉ	ÉCHANGE	BANQUE D'ENTRAIDE OU DE TRAVAIL	COPROPRIÉTÉ	CUMA	LOCATION	CERCLE D'ÉCHANGE	ETA	GIE	SOCIÉTÉ COMMERCIALES
<b>Fonctionnement</b>	Achat et utilisation individuel de chaque outil en neuf ou d'occasion.	Échange de service entre agriculteurs, peut être formalisé dans un contrat ou pas.	Un groupe d'agriculteur organise l'entraide en croisée. L'agri A donne à B qui donne à C qui redonne à A. Besoin de suivre et formaliser les échanges.	Un bien acheté en copropriété, est en indivision. La répartition des parts de propriété est fixée par les associés (le plus souvent en fonction de la surface). Il y a une vraie volonté de s'associer.	Société coopérative. Exclutivité des services. Un homme = une voix. Personne physique ou morale peut être associée. Capital variable. Dirigé par un CA.	Correspond à un besoin ponctuel. L'agriculteur loue le matériel à un professionnel. Besoin de surplussance à un moment (ex : déchaumage dans un temps très court).	Structure de mise en relation entre une demande d'un exploitant et l'offre d'un autre. Tout acteur agricole peut intégrer un cercle d'échange : une Cuma peut être demandeur, un ETA offrant...	L'agriculteur n'intervient qu'en amont en signant avec un contrat de prestation. L'ETA réalise les travaux du semis jusqu'à la récolte ou une simple étape.	Personne physique ou morale associée. Capital fixe ou variable, pas de minimum. Dirigée par un CA.	Personne physique ou morale associée. Capital fixe ou variable (1 € min en SARL).
<b>Avantages</b>	Indépendant dans la planification des investissements dans l'organisation.	Souple et très peu formel. Réponse facile à un besoin ponctuel. N'occasionne aucun frais. Besoins réguliers et sur plusieurs travaux.	Souple car pas de structure juridique. Donne de la souplesse sur les rendus car plus de possibilité par rapport aux matériels disponibles	En sortir est plus facile que de quitter une Cuma ou une société. Aucune obligation statutaire légale Plus cadré que l'échange. Bon moyen de sécuriser les charges et maîtriser les investissements.	Un homme = une voix. Facturation au prix de revient. Pas d'imposition sur les plus-values. Règlement intérieur automatique. Réseau d'animation habitué à gérer les problèmes et conflits. Les charges sont facilement évaluées.	Permet de gérer des pics de besoins spécifiques ou non. Ne nécessite aucun investissement.	Contrat de gré à gré, il offre un complément de revenu à l'offrant. Plus structuré que l'échange, le cercle crée une dynamique d'échange. La main-d'œuvre est généralement comprise. Plus besoin de recherche d'équivalence	L'offre relativement importante permet de répondre à tous les besoins. Les ETA se professionnalisent et offrent des prestations à des prix compétitifs.	Simplicité des statuts. Impôts sur le revenu. Les sociétés civiles associées ne perdent pas leur propre régime fiscal. Pas de dépôt annuel des comptes.	Constitution libre. Facile la transmission. SNC à l'IR, et pas de dépôt annuel des comptes. Responsabilité limitée en SARL Adaptée pour générer des revenus complémentaires.
<b>Inconvénients</b>	Le sur-équipement peut vite peser financièrement et longtemps.	Réciprocité des prestations. Nécessité de faire un suivi et un équilibre des échanges.	Nécessite en amont un minimum de planification Si pas de suivi régulier, peut créer vite un déséquilibre	Il faut être sûr d'avoir une vision commune de l'investissement et apprendre à agir avec son partenaire.	Règle de l'exclusivité. Constitution soumise à un agrément. 4 associés minimum. Régime fiscal des coopératives agricoles. Chaque prestation est facturée à ses seuls adhérents.	Disponibilité de l'outil spécifique ou de tout dernier cri aléatoire. Pénurie de matériel selon les périodes de travail.	Il n'y a aucune obligation de proposer un service. L'offre ne rencontre pas toujours la demande et réciproquement. L'offreur devient prestataire de service avec tous les devoirs y afférent (Certiphyto, fiscale, etc.).	L'ETA doit satisfaire tous ses clients et certains passent en priorité. Les salariés des ETA travaillent plus ou moins bien.	Coût de fonctionnement annuel d'environ 5 000 euros. Responsabilité solidaire et indéfinie. Ne peut intervenir que pour les membres associés.	Minimum 2 associés. SARL à l'IS, dépôt annuel des comptes. SNC. Rité solidaire et indéfinie. Une société civile intégrant une SNC, devient commerciale. Interdiction des CCA débiteurs.
<b>Remarques / conseils de l'expert</b>	Il est impératif de bien calibrer les achats avec les besoins et les attentes de l'agriculteur.	Souvent prémisses à la copro. Un bon compromis entre individuel et collectif.	Une bonne solution pour « s'essayer » en organisation collective prémisses d'une Cuma ou autre structure collective (GIE, SARL, SNC, etc.).	Rédiger un règlement intérieur et prévoir l'issue de la copropriété est primordial.	La structure juridique est comme et très cadrée juridiquement. Les FDCUMA accompagnent et dynamisent les projets.	Une bonne solution pour essayer un matériel ou avoir des capacités complémentaires à moindre coûts et sans risques.	Il y a obligation de service d'une animation pour que le service dure dans le temps.	Les ETA peuvent réaliser tout ou partie des travaux. Il existe une large offre de prestataires. Les certificats qualités se développent pour garantir un service de qualité.	L'objet du GIE peut être étargi à l'achat d'appro.	Elle permet d'étargir facilement la zone territoriale d'intervention des associés voir des non associés.