

# LA CUMA TERRES d'ICI

## 1<sup>er</sup> Point de Vente Collectif en CUMA en Aveyron

Benoit CAUSSE, administrateur FDCUMA 12 et FNCUMA  
Pascale CALDERAN, Directrice FDCUMA 12 et 81

## Forum des fédérations 2018

Animation : Anne Claire PIGNAL - Chargée de missions  
Animation du réseau / Accompagnement et promotion  
de l'innovation - FNCUMA



## LA CUMA TERRES d'ICI 1<sup>er</sup> Point de Vente Collectif en CUMA en Aveyron

Le réseau CUMA 12

- Des dynamiques de groupe anciennes et diversifiées
- 270 CUMA – 16,5 M€ de CA – 12 M€ d'inv.
- Développement important de l'emploi



## Origine du projet

- Projet de création d'une « Maison Commune » sur la ville de Rodez, porté par des associations du domaine de l'ESS
- Dans ce cadre, un groupe d'agriculteurs (bio et non bio), travaille avec l'APABA (association des producteurs biologiques de l'Aveyron) sur une projet d'Atelier de Transformation Collectif (ATC) et de Point de Vente Collectif (PVC). Leur souhait est d'associer au projet une épicerie solidaire et l'association Artisans du Monde

## Les étapes

- **Automne 2015** : Le groupe d'agriculteurs demande l'appui de la FPCUMA12 pour **expertiser la possibilité de structurer le projet ATC + PVC en CUMA**
- **Octobre 2015** : Intervention de la FNCUMA pour établir des scénarii possibles de structuration juridique du projet. S'ouvre alors une phase de réflexion pour le choix du statut
- **Mai 2016** : **Décision du groupe de lancer uniquement le projet PVC en Cuma**
- **7 décembre 2016** : **Ouverture du magasin TERRES D'ICI** à Rodez avec 46 producteurs
- **2017 : 1<sup>ère</sup> année de fonctionnement** : confrontation du projet aux réalités commerciales ! Et confrontation des producteurs à la réalité du projet !
- **Début 2018** : **réflexion pour créer une filiale**, société commerciale dont la Cuma serait seule actionnaire et qui proposerait une offre de produits complémentaires – Et bien identifier - à celle des producteurs associés à la Cuma

## La CUMA TERRES d'ICI

- **Objet** : mettre à disposition des producteurs des moyens d'assurer la commercialisation de leur production (local, étagères, frigo, caisses, ....). Il n'y a pas de transfert de propriété des produits de l'agriculteur à la CUMA. C'est l'agriculteur qui vend, soit directement, soit en déléguant la vente à un autre producteur (PVC)
- 2 catégories d'**associés**
  - ✓ Les associés apporteurs – Assurent des permanences au magasin
  - ✓ Les associés « dépôt-vendeurs »
  - ✓ 48 associés au total fin 2017
- **Capital Social** en fonction de la catégorie d'associé et du CA fait par l'adhérent au magasin
- **CA de la CUMA** = participation des producteurs aux charges du magasin : 57221 € en 2017
  - ✓ 20 % pour les associés « apporteurs » et 30 % pour les associés « dépôt-vendeurs »
  - ✓ CA des membres : 263 k€
- Le problème de la continuité de l'approvisionnement : de l'achat revente ponctuelle. Décision de créer une filiale pour se mettre en conformité avec la réglementation CUMA et PVC

## CUMA & PVC

Avantages	Limites
<p>Principes d'exclusivisme &amp; objet de la CUMA cohérents avec la réglementation PVC – Volonté forte du groupe de rester sur un fonctionnement PVC</p>	<p>Rend difficile la gestion des ruptures d'approvisionnement des associés (en cas de pb climatiques par exemple) – Pas d'achat revente – Pas d'adhésion possible de grossistes – Travail possible avec des producteurs non associés que si levée de l'option TNA</p>
<p>Mode de gouvernance</p>	
<p>Possibilités d'avoir deux catégories d'associés</p>	<p>Lisibilité du projet : la CUMA = Gestion des équipements et pas magasin qui commercialise</p>
<p>Facilite la gestion des entrées et des sorties d'associés (pas de modification statutaire)</p>	<p>Limite la possibilités de développer certaines activités : restauration, création de produits transformés avec mélange de produits de producteurs différents, ....</p>
<p>Possibilité d'intégrer l'ATC dans un second temps</p>	

## Un accompagnement atypique

- Un domaine d'activité (la vente directe agricole) non connue par les équipes des fédérations. Mobilisation de compétences nouvelles
- Projet nouveau = manque de références & d'expérience sur lesquelles s'appuyer !
- Complexité et diversité des questions soulevées : droit commercial, réglementation des PVC, diversité des formes d'exploitation agricole impliquées
- Trouver sa place dans un projet initié et porté par un autre réseau. On prend le train en marche ... On était pas présent à l'émergence du projet. Des partenariat à construire au cas par cas avec les autres organisations
- Bien définir notre rôle / groupe : notre volonté = accompagner  $\neq$  leurs attentes = avoir une expertise technique !
  - ✓ Tous les membres du groupe ne connaissent pas bien le mouvement Cuma et le rôle de la FDCUMA
  - ✓ Ne nous associent pas toujours en amont des décisions
  - ✓ Des difficultés pour comprendre qu'il n'y a pas toujours de réponse immédiate possible – Nécessaire d'avoir une phase d'expertise avec la FNCUMA face à la nouveauté ou la complexité des questions posées

## Principaux enseignements

- La qualité de l'expertise juridique et la bonne coopération entre les équipes FPCUMA et FNCUMA → *légitimité* +
- Pose la question du rôle des FPCUMA et du réseau fédératif en général : accompagner les CUMA uniquement? Ou tout groupe ayant pour objet de gérer un équipement en collectif? Ou tout groupe ayant un projet collectif même sans équipement commun?
- Et du coup quid de l'accompagnement de ce groupe si il change de statut .....
- Intégrer l'AGC en amont si elle est chargée de la compta



# Forum des fédérations 2018



Avec la contribution financière  
du compte d'affectation spéciale  
«développement agricole et rural»

