

CUMA : La taille est-elle en lien avec la pérennité ? (retour sur un atelier du séminaire du COD Sud Ouest, décembre 2025)

La pérennité d'une CUMA dépend-elle de son envergure ? Entre performance économique et robustesse humaine, le séminaire du COD Sud-Ouest a décortiqué les indicateurs de réussite d'un modèle en pleine mutation. Enquête sur un équilibre complexe.

Dans le monde agricole, l'adage « l'union fait la force » est le socle des CUMA. Pourtant, à l'heure où les exploitations se regroupent, une question cruciale émerge : existe-t-il une « taille idéale » pour garantir que les CUMA répondent et répondront bien aux attentes de leurs adhérents, conditions pour garantir la survie de ces coopératives ? Les conclusions de l'atelier de réflexion mené récemment apportent des nuances majeures à cette interrogation.

L'impossible définition de la "taille"

Premier constat des experts : la taille d'une CUMA est une notion protéiforme. Si le Chiffre d'Affaires (CA) ou le nombre d'adhérents semblent être des indicateurs naturels, ils ne font pas consensus. En réalité, c'est le ratio **CA par adhérent** qui semble le plus parlant, car il reflète l'engagement réel des exploitations dans l'outil collectif.

Toutefois, la réunion a mis en exergue des indicateurs de santé plus subtils, déconnectés du pur volume : le **taux de vétusté** du matériel, le **rythme d'investissement** ou encore le **taux d'impayés**. Plus

inquiétant pour l'avenir : la part du CA réalisée par les exploitants de plus de 55 ans, véritable épée de Damoclès sur la transmission du groupe.

Le paradoxe de la performance

L'un des enseignements majeurs de ces travaux réside dans la distinction entre **performance** et **robustesse**. Une CUMA hyperspécialisée sur une seule filière peut afficher une performance économique record. Mais elle est, par définition, fragile : qu'une crise frappe ladite filière, et c'est tout l'édifice qui vacille.

À l'inverse, une CUMA diversifiée (matériel, main-d'œuvre, irrigation) sera peut-être moins optimisée sur un poste précis, mais bien plus résiliente face aux aléas de la conjoncture.

Trois modèles, trois destins

L'analyse propose une typologie en trois catégories, chacune avec son "talon d'Achille" :

- **La Très Petite CUMA (4-10 adhérents)** : Elle brille par sa proximité et sa souplesse. Mais elle est vulnérable : le départ d'un seul membre peut mettre fin à l'aventure.
- **La CUMA Moyenne (20-50 adhérents)** : C'est le cœur de la pérennité, avec des activités stables. Son défi ? Le renouvellement des bénévoles et de la gouvernance pour éviter l'essoufflement.
- **La Grande CUMA (> 150 adhérents)** : Véritable entreprise de services "clés en main", elle capte mieux les

aides. Son risque principal est la rupture du lien social ; l'adhérent devient "consommateur" et s'éloigne des valeurs coopératives.

Conclusion : Replacer l'humain au centre

Finalement, l'atelier conclut que la taille n'est qu'un paramètre au service d'un projet. Le facteur de fragilisation le plus critique reste l'incapacité à valoriser l'humain et la gouvernance. Pour durer, une CUMA doit donc adapter son accompagnement à sa typologie : sécuriser les petites, remobiliser les moyennes et réinjecter du lien social dans les grandes.