

SAVOIR-ÊTRE, MOTEUR DE LA CUMA !

La CUMA choisit le bon matériel.



1

Le responsable veille à la bonne utilisation et au maintien en bon état du matériel.



2

3

Les adhérents ont confiance.



4

Le matériel réalise beaucoup d'unité.



5

Le concessionnaire propose une bonne valeur de reprise liée au matériel en bon état.



6

Le prix de revient du matériel est compétitif.

7

La CUMA peut renouveler le matériel en maîtrisant le tarif

EN SUIVANT CES ÉTAPES, LA CUMA DEVIENT ATTRACTIVE