



le petit Gégestin



Le journal de votre centre de gestion agréé

1^{er} semestre 2022 - numéro 22

De la contrainte naissent des opportunités

De la joie dans ce numéro avec des agriculteurs qui ont su analyser les évolutions sociétales et innover avec justesse et efficacité pour attirer et ravir les consommateurs.

Pas le temps de s'apitoyer sur les difficultés chez Marin et Patrick, nos producteurs de céréales, vendeurs d'aliments pour poules et oiseaux. Ils ont pris tous les risques avec leur devise : « roule ma poule », l'équivalent de l'expression « ça marche ! ». Alors que l'environnement était en effervescence avec des risques à tout niveau, ils ont choisi une approche inattendue et finalement payante. Vous lirez en pages 2 et 3, ce reportage passionnant sur la manière dont ils ont conçu et mis en œuvre leur projet.

De l'évolution évoquée dans ce numéro avec les mesures qui touchent les organismes agréés et qui, par ricochet, vont conduire les adhérents à revisiter leurs relations avec leur structure agréée. De cette contrainte, de ces changements, nous y voyons l'opportunité de mettre en lumière ou de développer de nouveaux services qui commencent à devenir essentiels en ces temps incertains.

De l'espoir donc, dans ce numéro quand CE.GEST.I. propose de nouvelles façons d'accompagner ses adhérents : coaching personnalisé, développement des compétences, amélioration des performances (page 4).

Prenez-en de « ma graine »



Aliment local 100 % naturel : roule ma poule !



Dans ce numéro

- ▶ Édito
Saisissons les opportunités
- ▶ La vie des adhérents :
Marin Barbier
et Patrick Maître
surfent sur la vague
- ▶ L'avis du technicien :
Vers la transformation
des organismes agréés

et toujours plus d'infos sur :
www.cegesti.fr

« C'est ici qu'on vit, qu'on produit, et que vous êtes servi »

Vente d'aliments : deux agriculteurs dans la « basse-cour » des grands

À l'heure où « les gens de la ville » redécouvrent les vertus du poulailler et du potager, Marin Barbier et Patrick Maître, gérants de la SARL Alcanagri et associés de la SCEA des Jardins du seigneur, ont osé investir et développer la vente directe d'aliments pour poules pondeuses et oiseaux. Notre envoyé spécial à Courbesseaux a recueilli leur témoignage et comme le dit un de leur produit phare... et que ça « roule ma poule ».



Petit Cègestin :

Pourquoi vous êtes-vous lancé dans cette aventure ?

Patrick Maître : Avec mon associé Christophe Marchand hélas décédé, nous avons choisi de répondre à la crise du lait en créant un système de distributeur pour le consommateur. Malheureusement, le lait est un produit rapidement périssable et face à trop de contraintes, l'expérience s'est arrêtée, mais l'idée du distributeur trotait dans nos têtes. Nous avons aussi envisagé d'autres pistes, mais le destin n'a pas permis d'aller plus loin.

Marin Barbier : après mon installation avec Patrick, nous avons repris la réflexion sur la diversification de nos activités. Rapidement nous avons pressenti que la diversification autour de notre production de céréales était une piste idéale.

Patrick Maître : tournesol pour les oiseaux, mélange pour les poules... tout cela était cohérent et nous avions le savoir-faire pour proposer des produits de qualité.

Marin Barbier : Nous sommes partis du principe que c'est dommage de faire revenir des céréales alors qu'il y a une production locale. Nous regrettons aussi le fait que les produits des concurrents ne soient pas totalement naturels. Nous avons réfléchi autrement, mis en évidence nos valeurs et nos envies. Rapidement, l'idée d'une économie circulaire s'est mise en place et notre projet s'est construit totalement en local. Et puis, second atout, nous avons misé sur du 100 % naturel !

Petit Cègestin :

Quelques mots sur votre approche.

Marin Barbier : J'étais intrigué par le concept de « stratégie océan bleu » (voir encadré), c'est pourquoi j'ai contacté Frédéric Zimmer, coach et formateur à CE.GEST.I., qui proposait des interventions basées là-dessus. Cela nous a permis de confronter nos idées et de prendre les décisions qui nous semblaient les plus judicieuses. Personnellement, j'ai été conforté dans l'idée d'aborder autrement le marché et de se démarquer. Restait à travailler sur la manière la plus efficace de le faire.

une poule qui surfe, ça c'est innovant !



En économie, les océans bleus sont des espaces nouveaux (libres) créés par des entreprises elles-mêmes, par opposition aux océans rouges (de sang) des secteurs concurrentiels classiques. Cela passe par la redéfinition du problème plutôt que de trouver « la » solution.

Il s'agit de créer et de conquérir une demande nouvelle, ce qui permet à la fois une plus grande valeur ajoutée pour les clients et une diminution des coûts pour l'entreprise, ce qui amène à une rentabilité très forte et la définition d'un nouveau marché.



Rapidement la pandémie est venue rajouter des circonstances inattendues qui ont fortement influencé l'avancée du projet. La commercialisation en magasin était perturbée, et de notre côté nous n'étions pas encore prêts.

Patrick Maître : Nous avons finalisé le développement et les investissements dans notre outil de production puis ouvert notre magasin en août 2020, entre deux vagues de Covid ! Au début, nous voulions tout construire nous-même, même un distributeur, mais c'était trop lourd.

Marin Barbier : Il fallait rebondir. Nous avons analysé la situation sous un angle positif, offensif et innovant. Nous nous sommes résolument positionnés comme des acteurs locaux, réactifs et accessibles. Nous avons travaillé en réseau et adhéré à « LorRAINE, notre signature » qui fait la promotion du consommateur lorrain. Nous avons interagi avec un microbrasseur du cru. En plus du magasin, nous avons lancé notre premier distributeur automatique ouvert 24 heures sur 24, 7 jours sur 7. Nous avons placé notre distributeur à côté du magasin pour faire un test.

Petit Cégestin :

Comment ont réagi vos clients ?

Marin Barbier : C'est un pari réussi. Nos clients sont ravis. Les ventes ont augmenté. Nous avons de nouveaux clients qui aiment cette liberté de venir eux-mêmes se servir quand ils veulent. Un tiers des ventes est réalisé avec le distributeur. Il est vrai que nous avons développé en parallèle une « influence marketing » qui a contribué au succès de l'opération. Nous avons par exemple, proposé des bons à gagner et l'impact a été très positif. Nous avons aussi soigné particulièrement notre communication en utilisant des supports variés et en maîtrisant les coûts publicitaires. Nous avons testé, arrêté ce qui donnait peu de résultat, privilégié le résultat.

Patrick Maître : Nous avons eu l'idée de proposer des packs incluant des nichoirs à oiseaux, ça plaît énormément.

Petit Cégestin :

Vous n'avez pas chômé en effet. Et l'avenir proche ?

Marin Barbier : Nous nous sentons professionnels dans notre domaine. C'est une première étape. Nous passons dès à présent à une seconde phase de notre développement avec la mise en place, de deux nouveaux distributeurs situés dans les environs de Nancy et de Dieuze. Je signale que même le distributeur est fabriqué par une entreprise Lorraine.

Petit Cégestin :

Après quelques mois de recul, un premier bilan.

Patrick Maître : C'est une belle aventure, nous n'avons pas de regrets.

Marin Barbier : Nous mesurons le chemin parcouru et toutes les péripéties rencontrées : les partenaires qui ne suivent pas, la pandémie, nos contraintes d'organisation. Tout cela nous a amenés à voir les choses différemment, à créer des liens solides avec des acteurs qui nous comprennent, à nous rapprocher des consommateurs. Aujourd'hui, nous sentons que nous allons dans la bonne direction et nous sommes impatients d'aller plus loin. Je crois que l'on peut affirmer, « ça roule ma poule ».

CE.GEST.I. c'est aussi l'accompagnement des personnes en phase de changement ou en situation d'évolution professionnelle et personnelle :

- les dirigeants et leurs projets,
- l'innovation,
- la prise de poste,
- la reconversion professionnelle,
- l'amélioration des performances,
- la pratique du management,
- la cohésion des équipes...



L'avis du technicien

La suppression progressive de la majoration des revenus

Le rôle des organismes de gestion agréés est traditionnellement lié à la prévention fiscale. Ils exercent également un rôle prépondérant dans la formation et l'information des adhérents.

Depuis l'année 2006, les revenus des entreprises individuelles qui n'adhéraient pas à un organisme agréé étaient majorés de 1,25 %. Or la loi de finances pour 2021 (Loi 2020-1721 du 29 décembre 2020) prévoit une suppression progressive de la majoration de 25 % en réduisant son montant de la manière suivante :

- 20 % au titre des revenus de l'année 2020 ;
- 15 % au titre des revenus de l'année 2021 ;
- 10 % au titre des revenus de l'année 2022.

À compter des revenus 2023, la majoration est intégralement supprimée. Ainsi à partir de 2023, adhérents comme non-adhérents de CE.GEST.I. seront imposés sur la même base, à savoir leur bénéfice fiscal sans majoration.

Toujours plus à votre service

CE.GEST.I., votre organisme mixte de gestion agréée (O.M.G.A.) , prend acte de ces nouvelles dispositions et s'adapte aux changements en cours en adaptant ses services. Outre les missions habituelles de contrôle formel, examen de cohérence et de vraisemblance, examen périodique de sincérité, qui restent jusqu'à nouvel ordre d'actualité, nous souhaitons mettre en avant nos autres atouts et notre stratégie actuelle :

- maintien des informations annuelles en matière de prévention et de commentaire de gestion ;
- renforcement de l'offre de formation, de l'innovation et de la qualité des cycles proposés ;
- développement de l'accompagnement personnalisé : coaching de dirigeant, d'équipe, de projet, développement personnel ;
- recours possible à la médiation en cas de situation conflictuelle ;
- appui en management (recrutement, gestion des collaborateurs, motivation, cohésion d'équipe...).

La vitalité de l'accompagnement


Sans faire de vagues, comme sur l'océan bleu, CE.GEST.I. accompagne individuellement ou collectivement les adhérents qui éprouvent le besoin de faire le point.

Le témoignage des associés d'Alcanagri en pages 2 et 3 en est l'illustration.

- Coaching personnalisé :

En ces temps incertains, vous avez besoin d'être confronté sur vos choix, vos doutes, vos projets. À CE.GEST.I., vous disposez d'un interlocuteur diplômé (master en coaching), expérimenté (15 ans de pratique) certifié, et supervisé par ses pairs.

Il est à votre disposition pour vous aider à devenir plus performant et à gagner



Le coach est un professionnel de l'accompagnement du changement. Il dispose de plusieurs années d'études et de pratiques avant d'être reconnu et certifié. Il aide à améliorer le potentiel, les compétences, les performances d'un individu, d'un groupe ou d'une organisation. Vous passez un contrat avec votre coach. Vous y intégrez vos objectifs et vos indicateurs de résultats. Comme le « cocher » (origine du mot « coach »), il vous conduit alors à la destination que vous avez choisie. Vous restez maître de ce que vous avez besoin de travailler et de vos choix ! Le coach coconstruit avec ses clients et sait se montrer créatif dans les séances. Il vous soutient pour le temps fixé au contrat. Il est bienveillant tout en étant confrontant. Il respecte notamment des valeurs d'éthique, de confidentialité, de progressivité, de non-jugement. Il n'est ni comptable, ni conseiller, ni expert, ni psychologue.

en autonomie dans les domaines que vous souhaitez aborder. À vos côtés, il vous appuie pour que vous trouviez vos solutions, pour que vous osiez enfin lancer le projet dont vous rêvez, pour renforcer votre confiance, pour faire évoluer vos projets professionnels ou personnels ou pour faire face aux changements inéluctables et améliorer votre bien-être.