



le petit Cégestin



Le journal de votre centre de gestion agréé

Octobre 2017 - numéro 16

L'essor des circuits courts

La vente en direct de tout ou partie de la production agricole est parfois proposée comme mesure de gestion des aléas économiques (stagnation ou fluctuation des cours). Le Petit Cégestin s'est rendu ce mois-ci sur deux exploitations qui s'y sont engagées. La démarche peut être l'occasion de développer et de mobiliser des compétences en transformation, commercialisation et communication au sein de l'exploitation. Le passage par un organisme de formation est tout indiqué.

Les deux témoignages (*pages intérieures 2 et 3*) mettent en évidence la nécessité de pouvoir compter sur des partenaires, qu'il s'agisse d'un laboratoire de transformation pour David et Julien Rougieux, ou de presse et médias locaux pour Marie-Pierre Jolival. CE.GEST.I. est aussi partenaire de ses adhérents dans les domaines de la formation en informatique, communication et relations humaines. Nous proposons toute une palette de stages pour aider le chef d'entreprise à évoluer (*page 4*).

Nos attributions se sont récemment enrichies avec l'examen périodique de sincérité (EPS) des déclarations fiscales de nos adhérents. Nos techniciens font le point sur les principaux aspects de cette réforme. Ils répondent simplement et sans détour aux principales questions que vous pouvez vous poser sur cette nouvelle mission de votre CGA (*page 4*).

Nous vous souhaitons une bonne lecture !



Julien Rougieux

Les 8^{es} rencontres interprofessionnelles



Marie-Pierre Jolival

Compte rendu des 8^{es} rencontres interprofessionnelles de CE.GEST.I. du 29 mai dernier, à lire en page 3, avec l'intervention de Madame Marie-Pierre Jolival

Dans ce numéro

- ▶ Édito : l'essor des circuits courts
- ▶ La vie des adhérents : Julien et David Rougieux
- ▶ Retour sur les 8^{es} rencontres interprofessionnelles
- ▶ L'avis du technicien : l'examen périodique de sincérité (EPS)
- ▶ La vie du CGA : la formation

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

La vie des adhérents

« Se déconnecter des prix du marché »

À Gogney, nous avons rencontré Julien et David ROUGIEUX. Cultivateurs et éleveurs de vaches allaitantes, ils ont créé une activité de vente directe de leur production bovine. Ils dévoilent la stratégie de valorisation qui a guidé ce choix, et sous-tend leurs orientations futures.

Pouvez-vous nous présenter les deux exploitations ?

Julien Rougieux: Nous exploitons deux entités distantes de 60 km. L'EARL, près de Nomeny était la ferme de mon père. Nous y produisons des céréales et de l'herbe. Ici près de Blamont, la ferme provient de ma mère. C'est une SCEA. Nous y produisons des céréales et élevons une cinquantaine de vaches allaitantes, des charolaises. Mon père est en retraite, mais il est toujours actif sur l'EARL. L'été, nous faisons les allers et retours entre les deux exploitations. L'hiver, nous restons sur les Salières

Comment vous êtes-vous décidés à faire ce métier ?

JR: Nous y avons baigné très tôt. Nous ne nous voyions pas faire autre chose. C'est très différent d'un jeune qui voit ses parents le matin et ne les revoit que le soir quand ils reviennent du travail.

David Rougieux: Nos parents ne nous ont pas poussé. C'est un choix personnel. Je suis sûr que si nous avions fait autre chose, ils ne nous en auraient pas voulu.



David Rougieux

L'élevage, c'est une passion bien sûr. Y a-t-il cependant une autre raison ?

DR: Le maintien du troupeau allaitant aux Salières permet de valoriser la production de foin sur un site, et les terres non labourables sur l'autre. L'atelier viande fonctionne à moindre coût. Les vaches sont en pâture du 15 avril au 1er décembre. Pour l'engraissement, nous produisons nous-mêmes les trois quarts de la ration (maïs et orge notamment). Nous sommes obligés d'acheter certains compléments (notamment la matière azotée, soja essentiellement). En plus de l'engraissement, nous vendons une partie de notre viande en direct. Nous n'avons pas de laboratoire. Nous faisons faire la découpe à Sarrebourg. Nous nous occupons ensuite de la confection des colis et de la commercialisation en fin de semaine. Nous avons fait l'étude avec notre conseiller agricole. Nous y gagnons 30 % par rapport à un écoulement par le circuit ordinaire.

JR: Au-delà de la passion, l'élevage permet de ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier, même si en ce moment, c'est difficile sur les deux tableaux

Comment s'adapter à ce contexte ?

DR: Chaque euro dépensé est justifié. Julien suit de près les comptes et la trésorerie. C'est très appréciable. Par exemple, nous partageons la moissonneuse-batteuse avec un producteur de maïs alsacien. Nous l'utilisons au début de l'été pour le blé, le colza et l'orge, lui à la fin pour 300 hectares de maïs. Nous faisons aussi partie de deux CUMA, une sur chaque site. Pour les produits de traitement,

EARL de la Seille

Armaucourt (54)
2 associés
220 hectares
Céréales et oléagineux



nous faisons des appels d'offre et des achats groupés. Il y a des contraintes, de stockage notamment, mais au final ça reste intéressant. Pour les coûts de main d'œuvre, nous employons uniquement un saisonnier l'été.

Quelle est la stratégie à venir ?

DR: L'idée, c'est de se déconnecter des prix du marché pour une meilleure valorisation. Tant que nous en dépendons, toute prévision est vaine. La vente directe, ça va dans le bon sens, mais ça ne suffit pas. Nous explorons différentes possibilités, parmi lesquelles une unité de méthanisation.

JR: Nous réfléchissons aussi à une conversion partielle en bio. Pour l'instant, ça ne concerne que des vergers près de Château-Salins et quelques hectares sur l'EARL, mais ça peut évoluer.

DR: Nous suivons de près le chantier des aides. Ça conditionne l'ensemble du projet.

SCEA des Salières

Gogney (54)
2 associés
170 hectares
Céréales,
Oléagineux,
Broutards et
Taurillons



Histoire de rebondir

« En à peine 4 ans, nous avons redressé notre affaire qui est aujourd'hui parfaitement viable. Le secret de ce retour à meilleure fortune ? La communication ».

Ferme Sainte-Mathilde

2005

diversification de l'offre avec des produits d'autres fermes bios

2012

création de la SARL Biovenue

2013

ouverture d'un 2nd magasin à Briey

2014

fermeture du magasin de Briey recentrage sur Tucquegnieux



« Mon mari et moi sommes agriculteurs bio et avons développé un point de vente à la ferme.

En 2013, nous avons ouvert un second point de vente dans une localité voisine mais avons dû le fermer au bout de 14 mois. Pour redonner une impulsion à notre activité, une personne extérieure nous a conseillé de faire de la communication.

Notre trésorerie était au plus bas. Nous sommes parvenus à redresser notre affaire à force d'explication de notre métier, de notre valeur et de notre choix du bio. Les journalistes que nous avons contactés ont compris notre message et ont été de précieux atouts. »

Retour sur les 8^{es} rencontres interprofessionnelles

Dynamiser son activité grâce à la communication

Marie-Pierre Jolival, exploitante agricole à Tucquegnieux (54), nous éclaire sur les avantages, mais aussi les risques de la communication d'entreprise.



Biovenue, le magasin de Bernard et Marie-Pierre Jolival

« Nous avons activement travaillé avec la presse locale. Pour le premier article, nous avons eu de la chance, le journaliste était super. Depuis, deux ou trois fois dans l'année, la presse locale fait un article sur nous : au moment de Noël pour la volaille, au moment du printemps pour les fruits et légumes frais, etc. Nous n'aurions pas redressé le magasin sans cette publicité. Certes, c'est un investissement personnel, mais les répercussions sont considérables. Il y a 4 ans, nous avions entre 15 à 20 clients par semaine, actuellement nous en sommes au double. Quant au panier moyen, il est passé de 15/20 € à 40/70 € sur la même période.

En plus de la presse écrite, nous avons eu recours à d'autres formes de communication : une chaîne de télévision locale qui nous a fait un reportage sur la volaille bio, une radio locale sur laquelle nous avons passé des publicités aux heures de grande écoute et bien sûr Internet. C'est notre employée, âgée de 27 ans, qui gère l'ensemble des médias numériques (application mobile, site web, newsletters, page Facebook).

Maîtriser les risques

S'il y a une erreur dans un projet d'article, il ne faut pas hésiter à apporter des corrections. C'est souvent plus difficile une fois l'information diffusée. Il faut avant tout être rigoureux dans la manière de présenter son activité ou son point de vue. Un quiproquo est vite arrivé, par négligence ou simplement parce qu'un même mot peut avoir plusieurs significations. Tout dépend des connaissances et de l'état d'esprit de chacun. En cas de divergence, il faut savoir se défendre et ne pas avoir peur de s'opposer. En matière de communication et de relation presse, rien n'est jamais acquis, comme dans toute initiative, il y a de bons moments et parfois de moins bons qu'il faut savoir gérer.

Le marketing direct

Parallèlement à la presse et aux médias, il ne faut pas négliger le contact direct avec les clients. À l'arrivée d'un nouveau client, nous lui faisons remplir une fiche avec ses coordonnées en le rassurant sur l'utilisation de ses données. Si nous avons un arrivage de viande, de légumes ou de fruits, nous lui faisons savoir. À nos clients les plus fidèles, nous communiquons nos prix chaque semaine. De temps à autre, nous diffusons également un questionnaire pour connaître les attentes de notre clientèle. »

L'avis du technicien

L'EPS en 6 questions

1 • Qu'est-ce que l'EPS ?

L'Examen Périodique de Sincérité (EPS) vient renforcer les missions des Organismes de Gestion Agréés. Il s'agit d'effectuer un contrôle des pièces justificatives de dépenses des adhérents sur :

- les amortissements, les provisions, les réductions ou crédits d'impôts dont bénéficie l'adhérent,
- certaines pièces justificatives de dépenses pour en vérifier la déductibilité en charges.

2 • Quand débute l'EPS ?

Dès cette année 2017, sur des clôtures au 31/12/2016.

3 • Quelle est la fréquence de l'EPS ?

Tous les 6 ans pour les adhérents ayant recours à un professionnel de l'expertise comptable, ramenés à 3 ans pour les autres.

4 • Tous les adhérents sont-ils concernés ?

Oui. Ils seront sélectionnés par tirage au sort. Attention : Une part aléatoire de 1% des adhérents peut

faire l'objet de 2 contrôles E.P.S. au cours de la même période.

Les nouveaux adhérents feront systématiquement l'objet d'un E.P.S. dès la première année de pleine activité.

5 • Quelles sont les pièces demandées ?

Le F.E.C. (Fichier d'écritures Comptables) ou le Grand Livre détaillé.

De façon systématique les pièces justificatives concernant :

- les nouvelles immobilisations,
- les réductions, exonérations et crédits d'impôts dont bénéficie l'entreprise.

Des pièces justificatives demandées au vu des documents comptables dont le nombre dépend du chiffre d'affaires (voir ci-contre).

6 • Quelle information avez-vous reçue ?

Un courrier vous informant des nouvelles missions ainsi qu'un courrier spécifique pour ceux concernés par l'EPS dès 2017.

EXAMEN PÉRIODIQUE DE SINCÉRITÉ

Sélection des adhérents

Réception du FEC

Demandes de pièces justificatives

Réception et contrôles des pièces

Établissement du CRM

Recettes	Nombre de pièces
de 0 à 82 200 €	5
de 82 200 € à 250 000 €	10
de 250 000 € à 500 000 €	15
au-delà de 500 000 €	20

La vie du centre de gestion agréé

Nos formations : mieux répondre à vos besoins

Une offre enrichie en informatique (Windows 10, Tablette Android), en management et relations humaines (approche « Cerveau total », être un leader efficace, préparer sa retraite, prise de parole en public).

Retrouvez la présentation de nos formations en vidéo sur notre chaîne Youtube CEGESTI Formation.



Des outils innovants et participatifs intégrant les nouvelles technologies de la formation.

Un espace d'accueil revisité pour le confort des stagiaires, une salle de formation plus adaptée, une climatisation moderne, une gestion de la luminosité des puits de lumière.

Des formations proches de vous

Epinal, Metz, Sainte-Croix-en-Plaine, Vandoeuvre ; nos formations vous intéressent ? Alors n'hésitez pas à vous inscrire près de chez vous !

Cette année, avec nos partenaires des CER France, nous vous proposons de vous rejoindre au plus proche de chez vous pour suivre nos formations informatiques (Google, Tablettes Android, Windows10, Word ou Excel, Archivage informatique).

Pour plus de renseignements, vous pouvez nous joindre au 03 83 50 27 76

ou sur formation@cegesti.fr