



C.E.H.W. asbl

Centre d'Essais Horticoles de Wallonie

Chemin des Serres, 14 B.7802 Ormeignies

Tel : 00 32 (0)68.28.11.60

Fax : 00 32 (0)68.84.30.33

E-Mail : cehw@cehw.be

<http://www.walhorti.com/>

Aide à l'installation et à l'extension d'entreprises en horticulture ornementale - Guide pratique -



Table des matières

1 Introduction.....	3
2 Définition du projet d'installation.....	4
2.1 Le Porteur de projet.....	4
2.1.1 Les compétences.....	4
2.1.2 Le niveau de revenu.....	5
2.1.3 La « philosophie » du créateur d'entreprise.....	5
2.2 Votre projet.....	6
2.2.1 Quelques questions à se poser avant de se lancer dans l'horticulture ornementale.....	6
3 Le plan de commercialisation.....	8
3.1 Introduction.....	8
3.2 Les produits à commercialiser.....	8
3.3 Les circuits de commercialisation.....	9
3.4 Fixation du prix et de la quantité à commercialiser.....	10
3.5 La veille commerciale.....	11
3.6 Votre politique de promotion.....	11
4 Le financement de votre entreprise.....	12
4.1 Fonds d'Investissement Agricole.....	12
4.1.1 Qu'est ce que le F.I.A. ?.....	12
4.1.2 Qui peut bénéficier du FIA?.....	12
4.2 Les formes d'aides.....	14
4.2.1 Subvention intérêt.....	14
4.2.2 Garantie publique.....	14
4.2.3 Primes en capital.....	14
4.2.4 Les conditions pour obtenir les aides du F.I.A.....	15
4.3 Aides à l'installation des jeunes en agriculture.....	17
4.3.1 Généralités.....	17
4.3.2 Conditions d'accès aux aides.....	17
4.3.3 Types d'investissements pris en compte.....	18
4.3.4 Les aides du F.I.A.....	19
AIDE A L'INSTALLATION ET L'EXTENSION D'ENTREPRISES.....	9

ANNEXES



1 Introduction

S'installer en horticulture ornementale aujourd'hui est une décision lourde de sens pour un entrepreneur.

Compétences, entrepreneuriat, enthousiasme, dynamisme, sens commercial, connaissances techniques, parts de marché, valeur ajoutée, innovation, aides régionales et européennes, possibilités de financement, réactivité et sens de l'anticipation, prise de risques financiers, normes environnementales, vie sociale.... Ces mots résument un peu le contexte quotidien du professionnel.

A un moment donné du cheminement de son projet, un jeune horticulteur va se poser différentes questions telles que:

- Quelles sont les conditions pour devenir horticulteur?
- Dans quelle type d'exploitation s'installer?
- Quelles productions développer?
- Quelles sont les aides possibles,
- Quels sont les types d'encadrement efficaces pour réussir les différentes démarches?
- Quels sont les aspects juridiques?
- Quelles sont les conditions financières pour réussir une « bonne installation »
- Quels sont les aspects fiscaux?
- Ai-je droit à l'échec?

L'installation doit impérativement être réfléchie et ne pas se faire sur un coup de tête.

Elle doit être élaborée et mise en oeuvre:

- par l'horticulteur en personne,
- par des consultants associés (conseillers techniques, juristes...),
- par les organismes prêteurs.

Elle est fonction :

- du temps de travail disponible (Unité de Travail Humain maximum par hectare), des marchés et des prix pratiqués,
- des réglementations en vigueur (lois présentes et futures),



- de la fiscalité,
- des aspirations des proches (épouses, enfants,....).

Il est important d'avoir un fil conducteur lors de l'installation:

- en pratiquant l'interférence des conseils (CEHW, FWH, juriste,...),
- en s'assurant une (in)formation adéquate grâce à une documentation *ad hoc*,
- en gardant à l'esprit d'avoir une vie normale.

Le **CEHW** a pour objectif de vous amener, par étapes successives, vers une démarche qui ose la différence et le changement tout en gardant une bonne marge de sécurité.

2 Définition du projet d'installation

2.1 Le Porteur de projet

Vous êtes le « maillon central » de la démarche et nous veillerons à vous le rappeler en permanence.

2.1.1 Les compétences

A la lecture de votre C.V., nous allons cerner vos objectifs et votre motivation.

Une première présentation orale de votre parcours professionnel (formation et expériences) nous permet d'évaluer votre potentialité, vos centres d'intérêt, vos points forts et vos points faibles.

Ce premier entretien annonce les points à travailler afin d'être prêts pour les étapes clés, à savoir les défenses des plans d'affaire, les rencontres avec les organismes de prêt, la promotion de votre entreprise et la vente de vos produits auprès des clients potentiels.

Une personne motivée avec un dossier réaliste va réussir son installation. Nous vous le répéterons tous les jours, il ne faut pas être nécessairement né dans le milieu agricole et/ou horticole pour devenir chef d'entreprise.

Le point critique, à ce moment précis de notre évaluation est votre niveau de qualification (commerciale et technique) pour exercer votre métier.

Pour pouvoir bénéficier des aides à l'agriculture (**voir Annexes**), il est obligatoire de pouvoir attester de titres d'études et/ou d'une expérience pratique d'au moins deux ans.



Dans le cas où vous n'avez pas le diplôme ou l'expérience requise, vous pouvez quand même atteindre votre but managérial :

- en suivant une formation adaptée,
- en trouvant un associé diplômé et/ou expérimenté,

Mais, vous ne pourrez pas prétendre aux aides du Fonds d'Investissement Agricole (FIA).

2.1.2 Le niveau de revenu

Que vous soyez salarié ou demandeur d'emploi lors de votre prise de contact avec la cellule «Aide à l'installation» du CEHW ne représente pas un obstacle en soit.

En effet, vous pouvez solliciter des prêts auprès d'organismes financiers classiques ou spécialisés compétents. Vous avez peut-être la chance de disposer de ressources propres. Nous en reparlerons par la suite.

2.1.3 La « philosophie » du créateur d'entreprise

Une entreprise horticole n'est pas très différente des autres activités économiques.

Elle doit permettre de rémunérer:

- l'exploitant et sa (future) famille (alimentation, frais fixes, prêts immobiliers....),
- ses fournisseurs,
- la main d'oeuvre extérieure,
- le capital emprunté.

A ce stade de lecture, vous devez être capable de nous parler de vos aspirations présentes et futures. Vous devez vous obliger à vivre correctement et à garder une vie sociale. Si vous vivez en ménage, connaissez-vous les désirs de votre compagne?

Dans quelles conditions financières et psychologiques allez-vous aborder les phases clefs de l'installation?

Il est important de préciser certains points caractéristiques de l'entreprise horticole.

Votre entreprise va dépendre:

- fortement des conditions du milieu (climat, ravageurs, maladies, fertilisation,...),
- des prix fixés par le marché (acheteurs, commerce mondial, liaison par contrats, etc...),
- des règlements et aides régionales, nationales, européennes fixés pour des périodes de court terme alors que les investissements consentis sont à long terme,
- des besoins importants en capitaux (foncier, serre, équipements obligatoires,...)



dont la rentabilité éventuelle n'est réalisée qu'à très long terme.

2.2 Votre projet

2.2.1 Quelques questions à se poser avant de se lancer dans l'horticulture ornementale

***Sous quel statut vais-je m'installer?**

Je veux m'installer:

- seul à temps plein,
- seul à temps partiel (attention à l'accès aux moyens de production et aux aides),
- en association en lien direct (avec mon père ou ma mère),
- en association en lien indirect (famille, amis ou associés) (bien analyser les accès aux moyens de production).

***Que vais-je produire?**

Je vais préalablement réaliser les études de faisabilité suivante: analyse des marchés potentiels (mode de commercialisation, prix, concurrence) analyse de l'historique de la région d'installation (climat, habitudes techniques, type de clientèle), analyse des aides et des facilités apportées par les différents pouvoirs, analyse des possibilités de diversification (espaces et jardins, marchés « BIO », tourisme rural,...) analyse de la valeur ajoutée technologique (certifications, respect des normes environnementales, innovation....).

***Comment vais-je produire?**

Vous devez recourir à une pré analyse des coûts.

Cette première étape est indispensable avant de continuer votre démarche. Il est important d'être réaliste car notre but premier est de rentabiliser et de sécuriser vos futurs engagements financiers et commerciaux.

Du point de vue des coûts variables: il est important de rappeler que ces derniers peuvent varier fortement suivant la technicité et la maîtrise des facteurs de production de l'entreprise. Une activité rentable chez l'un peut s'avérer ruineuse pour l'autre s'il a une maîtrise médiocre des coûts et des itinéraires techniques (greffage, protection des végétaux, conduite du climat...).



Du point de vue des coûts fixes, il faut tenir compte du prix de la location des biens (serre, terre, matériel...). Le facteur incontournable est l'amortissement des investissements (investissement de départ, investissement obligatoire....). Autre point déjà cité, les taxations (fiscales, sociales, environnementales).

Il est indispensable, dans l'économie spéculative actuelle, d'avoir de solides compétences en comptabilité de gestion (**Voir Annexes**). Vous avez plusieurs possibilités pour répondre à cette exigence:

- soit vous êtes déjà formé et vous avez accès aux bonnes sources d'information (listing TVA, moyennes de la Région Wallonne, moyennes des centres de gestion)
- soit vous désirez vous former,
- soit vous embauchez un comptable à temps partiel.

Vous pouvez vous adresser à votre banquier afin de réaliser des simulations bancaires.

Vous pouvez répondre partiellement à la question fondamentale suivante: après remboursements des emprunts contractés, quel sera mon revenu disponible?

***Comment travailler efficacement?**

Même si chaque entrepreneur a sa propre méthode de travail pour atteindre ses objectifs, il existe quand même des règles d'or incontournables à respecter pour réussir.

La répartition des tâches décrite ci-après peut assurer la garantie d'une bonne gestion de son temps:

- 60% de production (tours de serre, problèmes de maintenance, chantiers techniques...)
- 15% de procédures administratives (factures, taxes, prêts...),
- 25% de prospection commerciale directe (démarchage, foires, accueil acheteurs) ou indirectes (accueil fournisseurs, réunions syndicales....).

Quelque soit la façon dont vous obtenez vos résultats, n'oubliez pas ces trois autres règles :

- ne prenez pas pour argent comptant tout ce que l'on vous dit,
- accordez-vous le temps de la réflexion,
- demandez toujours l'avis d'un spécialiste indépendant.

***Quand commencer?**



a) Le quotidien

Cette question, loin d'être anodine, est très importante pour un gestionnaire avisé.

En horticulture, il est obligatoire de tenir compte du cycle de production (plantes vivaces, annuelles, bisannuelles, plants de pépinières...).

En termes de charges, il est déconseillé de commencer son activité d'indépendant à la fin d'un trimestre ou d'une année. En effet, les cotisations sociales sont toujours dues pour tout un trimestre. Et vous éviterez qu'un petit chiffre d'affaires ne fausse les calculs sur lesquels seront basées les cotisations futures. Si vous en avez l'occasion, le mieux est de vous lancer à partir du 1er janvier.

b) Le futur

Comment voyez-vous le futur? Pensez-vous réaliser des investissements supplémentaires pour les prochaines années?

Allez-vous privilégier une branche d'activité plutôt qu'une autre? Allez-vous développer d'autres méthodes de production?

Ce sont là des questions pertinentes que vous devez intégrer à votre réflexion.

3 Le plan de commercialisation

3.1 Introduction

Il s'agit pour vous de répondre aux quatre questions principales:

- quels sont les produits à commercialiser?
- Comment et où les commercialiser?
- À qui les commercialiser?
- À quels prix?
- Combien de produits faut-il commercialiser?

Plus ce plan sera précis et réaliste, plus vous gagnez en visibilité à moyen terme

3.2 Les produits à commercialiser

Cette étape est un facteur clé de succès (**FCS**) incontournable et obligatoire car c'est la vitrine de l'entreprise et sa raison d'être.

Le candidat doit avoir des pistes quant au type de production qu'il souhaite mettre en

8



place. Cela prouvera sa motivation et sa réflexion. Il ne doit pas tout attendre des conseillers extérieurs. Le CEHW peut réorienter ces choix s'il estime que ceux-ci ne collent pas au marché, à l'offre et à la demande.

Le commerce des plantes ornementales s'inscrit dans un contexte croissant d'internationalisation des échanges. La demande s'est accompagnée d'une plus grande recherche de diversité dans les produits. Par conséquent, les gammes de production proposées à la vente se sont élargies.

Un jeune horticulteur doit éviter de produire ce qu'offre la grande distribution. Il doit s'orienter vers des produits à haute valeur ajoutée et éviter les produits de «masse» qui sont facilement mécanisables. Il doit donc essayer de conquérir **des niches de marché** avec une logique d'hyperspécialisation. Nous pouvons vous conseiller pour orienter vos choix culturels et nous disposons d'une infrastructure adaptée pour atteindre cet objectif (serre, fertirrigation,).

Pour organiser la production, il est essentiel de déterminer **les périodes d'achat potentiels des végétaux par les clients**:

- les produits saisonniers : plantes à massifs, chrysanthèmes,...
- plantes en pot d'intérieur ont des ventes plus étalées sur l'année
- les produits ligneux de pleine terre sont commercialisés en période hivernale,
- les produits en conteneurs sont vendus 10 mois sur 12

3.3 Les circuits de commercialisation

Il est important d'intégrer les circuits de distribution existant.

Il faut rassembler des informations sur les clients et les produits Type de clients : particuliers, collectivités (communes), professionnels (jardinerie) quantités des plantes achetées : marché local, marché régional, Europe, hors Europe.

- nombre et localisation de clients : marché local, Wallonie, Europe, hors-Europe
- demande en plantes : régulier ou saisonnier
- état du marché : en expansion, stagnant ou en régression.

Après avoir défini les produits et le profil des consommateurs, l'horticulteur doit étudier la stratégie d'autres producteurs professionnels pour identifier les **facteurs clefs de réussite sur le marché choisi** : prix, produit, logistique,...

Pour chaque canal de distribution, **des règles spécifiques existent**: la qualité du végétal, les conditions et délais de paiement, la quantité minimum à fournir,....



- Criées en Flandre, Pays-Bas ou à Rungis (France)
- Groupement de commercialisation, ex : Hainaut Plants
- Centrales d'achat et « cash and carry »
- Jardineries,
- Entreprises de parcs et jardins
- Marchés locaux
- Marché de détail.

Le choix du mode de distribution pour l'entreprise horticole a des conséquences sur : le rythme de production : plantes en grandes séries homogènes avec la distribution moderne, en petites séries si on décide de vendre au détail.

- Les caractéristiques des plantes : norme et conditionnement dans la grande distribution, pas d'exigences analogues dans le détail
- L'organisation de le « force de vente » : la vente au détail nécessite un investissement spécifique dans un commerce local.

Il est important d'étudier **le ou les canaux de distribution** possibles pour vos produits en tenant compte des canaux :

- Etude de marché spécifique si projet de vente au détail
- Démarcher les opérateurs potentiels en demi-gros ou gros et voir les prix pratiqués
- Négocier avec les forces de vente existante dans ou hors de votre région (ex : Groupement coopératif de commercialisation « Hainaut Plants »).

3.4 Fixation du prix et de la quantité à commercialiser

Il faut tenir compte de la comptabilité de gestion de votre entreprise.

Au début de l'activité, lorsque la comptabilité de gestion n'est pas encore disponible, nous devons nous focaliser sur le bilan, le compte de résultat prévisionnel et l'analyse de la trésorerie prévisionnelle.

Sans s'immiscer dans la gestion de l'entrepreneur, nous sommes disponible pour discuter et conseiller. Il faut être réaliste sans pour autant prendre trop de risques.

Vous connaissez maintenant : vos clients potentiels, les produits de vos concurrents, les circuits de distribution Vous pouvez **définir les caractéristiques des produits** (ses conditions de vente(s), sa distribution, son prix de vente, service à la clientèle,..)

La **fixation du prix de vente** de vos plantes doit tenir compte du prix de revient de la plante et générer une marge suffisante pour rentabiliser l'exploitation.

Le prix de vente sera aussi fonction du circuit de distribution utilisé. Pour **organiser la production et votre résultat prévisionnel**, vous devez déterminer le moment de l'année où le produit sera vendu, le prix de vente, et une prévision du volume des ventes en



volume (marché potentiel). Avec ces données, vous allez établir un **budget prévisionnel mensuel des ventes** pour **les 3 années suivant l'installation** en tenant des aléas (accidents de culture, fléchissement de la demande (**voir Annexes**)).

Vous devez déterminer votre **offre de produits** par rapport à vos clients : Quelle sera la **présentation de la gamme de produits** : genre, espèces, variétés, taille de la plante, emballage, étiquetage, conditionnement,... ? Quels seront les **services associés à mon produit** : politique transport, délai de livraison, garantie,... ? Quelle sera ma **politique tarifaire** en fonction de ma gamme, de mes clients et du circuit de distribution utilisé ? Quels sont les **délais de paiement moyens** des clients (30 jours fin du mois, 60 jours, 75 jours, 1 fois par saison, par an,...) ? Quelles sont les **conditions de vente** à indiquer sur la facture de façon à pouvoir être dans ses droits en cas de litige (consultation de juriste impérative pour valider les contrats commerciaux et les cahiers des charges).

3.5 La veille commerciale

Il est important d'avoir toujours une idée quotidienne de son marché actuel et des tendances (production, concurrence, type de commercialisation, associations éventuelles). Les rencontres avec les professionnels et la visite de salons de référence peuvent vous amener à affiner votre jugement et votre future stratégie commerciale. Nous allons vous initier au décryptage des tendances et pourquoi pas vous accompagner dans vos démarches lors de ces événements. Le CEHW est l'organisme par excellence pour débattre, rencontrer les adhérents (pépiniéristes et horticulteurs) et estimer les opportunités de marché.

A vous de définir les caractéristiques des **produits** des concurrents :

- Les concurrents : nombre, taille de concurrents, situation géographique ?
- Les produits proposés : genres, espèces, variétés,
- La période de mise sur le marché et le prix de vente ?
- Leurs circuits de distribution, les délais de livraison ?
- Leurs points forts et leurs points faibles ?

3.6 Votre politique de promotion

Le producteur doit également déterminer une **politique de promotion** réaliste et rentable pour sensibiliser ses clients directs à acheter.



Les moyens de promotion doivent être adaptés aux clients et au canal de distribution choisis : Brochures, Prospectus, Tracts, Catalogues de produits..., Publicités médiatiques : journaux (locaux, régionaux, nationaux, spécialisés..), cartes de visite, Site Internet et adresse e-mail, blogs.

Vous pouvez aussi participer à des salons professionnels en tant qu'exposant. Mais attention, les places d'exposant disponibles pour les salons les plus réputés sont limitées et très convoitées. Il vous faut donc patienter ou écumer les salons moins huppés.

4 Le financement de votre entreprise

4.1 Fonds d'Investissement Agricole

4.1.1 Qu'est ce que le F.I.A.?

Les aides du Fonds d'Investissement Agricole (F.I.A.) pour des prêts contractés auprès des institutions financières agréées sont accordées suivant des régimes distincts dont celui de l'aide de première installation (**Voir Annexes**). Elles portent sur des investissements précis et économiquement justifiés. Ces aides sont subsidiées par des fonds publics (Région Wallonne et Union européenne par l'intermédiaire du FEOGA).

4.1.2 Qui peut bénéficier du FIA?

Toutes les aides sont réservées à l'exploitant horticole (personne physique ou morale) qui exerce son activité à titre partiel et qui possède une capacité professionnelle suffisante.

Un exploitant horticole est une personne physique ou morale qui s'adonne à la production horticole, à titre principal ou à titre partiel.

Personne physique

Est considéré comme exploitant à titre principal, l'horticulteur qui retire au moins 50% de son revenu de l'exploitation qu'il gère et qui y consacre au moins 50% de la durée totale de son temps de travail.

On parle d'activité agricole à titre partiel, lorsque le revenu que le responsable de la gestion de l'exploitation tire des activités horticoles, pédagogiques, artisanales ou d'entretien de l'espace naturel est inférieur à 50% de son revenu. La part du revenu ne peut toutefois être inférieure à 25% et, le temps de travail que l'exploitant consacre aux



activités horticoles ne peut être inférieur à 50%.

Personne morale

La société horticole est considérée sans condition spécifique comme personne morale. D'autres formes de sociétés, comme les SCRL, SPRL, SPRLU et SA sont également reconnues pour autant que leurs statuts spécifient comme objet social: l'exploitation horticole ainsi que la commercialisation des produits provenant de l'exploitation. Ces sociétés doivent en outre satisfaire aux conditions suivantes:

- a) les actions ou les parts de la société doivent être nominatives,
- b) les gérants ou administrateurs doivent détenir au moins la moitié des actions ou des parts.
- c) les administrateurs ou gérants doivent être désignés parmi les associés
- d) les administrateurs ou gérants doivent consacrer plus de 50% de leur temps à l'activité agricole dans la société et retirer de cette activité plus de 50% de leur revenu global.



4.2 Les formes d'aides

Les aides accordées dans le cadre du F.I.A consistent en une subvention-intérêt (S.I), une garantie complémentaire et supplétive (G) et, dans certains cas bien spécifiques, en une prime en capital (voir annexe).

4.2.1 Subvention intérêt

Le FIA supporte chaque année une partie des charges d'intérêts pendant une période qui varie en fonction du type d'investissement. La subvention intérêt est dans tous les cas plafonnée à 5%. Cette subvention-intérêt peut être affectée d'un coefficient de réduction en fonction du budget. Le taux d'intérêt minimum à charge de l'emprunteur varie comme suit selon le type d'investissement.

1% (à charge de l'emprunteur)

- pour les investissements de première installation (1ère phase et suivantes, pour autant que la 1ère phase ait été réalisée après le 1er janvier 2000).
- pour les investissements visant à la protection et à l'amélioration de l'environnement.

3% (à charge de l'emprunteur)

- dans tous les autres cas

4.2.2 Garantie publique

Après avoir épuisé toutes les garanties propres de l'emprunteur, la garantie complémentaire et supplétive du F.I.A. peut être invoquée. Cette garantie publique, 100% à charge de la Région Wallonne, peut être attachée au remboursement en capital, aux intérêts et accessoires des prêts consentis. Celle-ci ne peut cependant couvrir plus de 75% du capital emprunté (ou du coût de l'investissement +TVA). Attention, le paiement de la subvention-intérêt sera suspendu dès qu'il est fait appel à l'exécution de la garantie.

4.2.3 Primes en capital

a) Primes en capital liées à un emprunt

Dans le cadre des dossiers de première installation, la nouvelle réglementation prévoit l'octroi d'une prime en capital.



Celle-ci remplace la subvention-intérêt sur un montant de crédit de 49.580 EUR maximum. D'autre part, en plus de la subvention-intérêt, l'exploitant peut également, dans certains cas, bénéficier de prime en capital.

Il existe trois primes en capital différentes:

- prime aux investissements pour jeunes agriculteurs et horticulteurs installés depuis moins de 5 ans;
- prime aux régions défavorisées (dans le cadre d'un plan);
- prime aux régions défavorisées (dans le cadre d'une première installation).

b) Primes en capital pour des investissements réalisés par fonds propres

Lorsque des investissements sont réalisés par fonds propres, dans le respect des dispositions sectorielles et dans les limites des montants autorisés, l'exploitant agricole peut aussi bénéficier d'une prime en capital équivalente à l'aide cumulée en subvention-intérêt. Elle est payable à raison de 50% la première année et de 25% chacune des deux années suivantes, lorsque l'investissement a lieu dans le cadre d'un plan d'amélioration, et en une seule fois dans les autres cas.

Les investissements pris en considération pour l'obtention de la prime doivent être réalisés :

- dans le cadre d'un plan d'amélioration;
- dans le cadre de la protection et l'amélioration de l'environnement.

4.2.4 Les conditions pour obtenir les aides du F.I.A.

a) Qualification professionnelle

En fonction du niveau du diplôme ou certificat émanant d'un institut d'enseignement agricole ou non agricole, une expérience plus ou moins longue est requise. Ceci est valable pour n'importe quelle intervention. En ce qui concerne les dossiers de premières installations (accès à la profession), les conditions sont plus strictes et on exige souvent en plus un certificat de formation agricole postsecondaire du type B (**voir Annexes**).

b) Niveau de revenu

Pour chaque demande d'intervention, le service extérieur de la Direction Générale de l'Agriculture du Ministère de la Région Wallonne établit le budget de l'exploitation afin de déterminer son revenu par Unité de Travail Humain (UTH) soit 1800 heures de travail par année prestée par un exploitant agricole. L'aide est définie en fonction du rapport entre ce revenu par UTH et le revenu de référence (au maximum le salaire brut moyen des travailleurs non agricoles). Ce revenu change chaque année.



Pour les investissements de première installation, le revenu par UTH doit atteindre le revenu seuil régionalisé pour que l'aide soit octroyée. Le revenu seuil est le revenu fixé annuellement par le Ministre et au maximum égal au revenu de référence.

Pour bénéficier de l'aide du F.I.A., l'exploitation doit occuper, après investissement, au moins 1 UTH à part entière. Par contre, les exploitations comptant plus de 12 UTH par unité de travail familial, gérant ou administrateur, n'ont pas droit aux aides.

c) Tenue d'une comptabilité de gestion

L'exploitant agricole devra obligatoirement tenir une comptabilité de gestion. Celle-ci doit être tenue par une personne ou une organisation agréée par le Ministère de la Région Wallonne. Cette condition reste d'application pendant toute la durée l'intervention. Le non-respect de celle-ci peut entraîner le refus, la suspension ou la récupération de la subvention intérêt.

d) Investissement minimum

Le montant de l'investissement (TVA ou frais inclus) ainsi que le montant du crédit doivent être au minimum de 6198 EUR.

Pour les investissements hors emprunt, le minimum est fixé à 2479 EUR HTVA. Ce montant est porté à 6198 EUR lorsque l'investissement est réalisé dans le cadre d'un plan d'amélioration.

Remarques:

- le même montant est d'application pour les demandes de révision entraînant une augmentation des aides octroyées (minimum 6198 EUR TVA incluse);
- les investissements doivent toujours se justifier du point de vue économique;
- certains investissements n'entrent pas en considération pour l'aide du F.I.A (achat habitation-terres);
- la S.I. ne s'applique qu'aux montants nets d'investissement (les frais d'enregistrement de notaire, de dossier et de TVA n'entrent pas en ligne de compte);
- pour bénéficier de l'aide du F.I.A. sur l'achat de matériel d'occasion, l'administration vérifie si les quatre conditions suivantes sont remplies simultanément:
 - ✓ une déclaration du vendeur confirmant l'origine exacte du matériel et attestant que celui-ci n'a pas déjà fait l'objet d'une aide régionale, nationale ou communautaire;
 - ✓ l'achat de ce matériel doit se justifier dans l'exploitation;
 - ✓ le coût du matériel d'occasion par rapport au coût du même matériel acheté à l'état neuf doit se justifier du point de vue économique;
 - ✓ le matériel d'occasion doit être en bon état de fonctionnement.

e) Les pièces justificatives



Lors de l'introduction d'une demande d'intervention du F.I.A., celle-ci ne sera enregistrée par l'administration que si elle est accompagnée des principaux documents nécessaires à son traitement.

Toute pièce justificative déposée dans le cadre d'un dossier doit être présentée à l'administration en original ou en copie certifiée conforme à l'original. Seules sont valables les copies certifiées conformes délivrées par une instance administrative. De plus, dans tous les cas, une attestation de la caisse d'assurance sociale devra être jointe. Celle-ci devra attester que le demandeur est en ordre de paiement pour le dernier trimestre échu, soit au moment du dépôt de la demande auprès de l'administration.

f) Date limite d'introduction du dossier au F.I.A

Les demandes relatives aux aides doivent être introduites au plus tard dans un délai de 2 ans à partir du début des travaux, de l'achat de matériel ou de l'achat de cheptel. Pour des raisons dûment motivées, l'administration peut statuer sur une dérogation à définir, pour autant que la demande soit faite avant expiration des deux ans de l'introduction du dossier. Le délai de validité des conventions de reprise en première installation est de deux ans pour les conventions enregistrées et d'un an pour les non enregistrées.

Toutefois, pour que le demandeur puisse bénéficier des aides cofinancées (c'est-à-dire prime + régime 51), la Commission européenne impose que la prise de décision d'octroi (signature du Ministre) soit datée dans les douze mois de l'installation. Dans ce contexte, la date d'installation est celle de la prise d'effet de la convention de reprise.

4.3 Aides à l'installation des jeunes en agriculture

4.3.1 Généralités

Les aides sont destinées à l'installation d'un jeune horticulteur, pour la première fois sur une exploitation horticole en qualité de chef d'exploitation ou commençant à exercer son activité à titre principal après installation à titre partiel.

Les aides ne sont octroyées qu'aux exploitants dont l'exploitation nécessite un volume de travail équivalent à au moins 1 UTH et ce, dans les 2 ans après l'installation. De plus, l'exploitation doit être rentable et atteindre au minimum le revenu seuil régionalisé de l'année de l'installation. Ce dernier, au maximum égal au revenu de référence, est fixé annuellement par région agricole par le Ministre.

4.3.2 Conditions d'accès aux aides

Outre les exigences générales aux aides de première installation, le bénéficiaire devra répondre aux conditions suivantes:



En tant que personne physique

- La personne physique ne peut pas avoir atteint l'âge de 40 ans au moment de la décision d'octroi de l'aide (date de l'enregistrement de la demande auprès de l'administration).
- La personne physique doit apporter la preuve de sa capacité professionnelle minimale de première installation, et ce, dans un délai maximal de deux ans après l'installation.
- La personne physique doit apporter la preuve de son affiliation au statut social des chefs d'exploitation et tout autre document permettant d'établir le statut du demandeur conformément à la présente réglementation (documents nécessaires pour vérifier si l'intéressé est en règle avec l'O.N.S.S.).

En tant que personne morale

- L'administrateur délégué ou le gérant ne peut pas avoir atteint l'âge de 40 ans au moment de la décision d'octroi de l'aide (date de l'enregistrement de la demande auprès de l'administration).
- L'administrateur délégué ou le gérant doit apporter la preuve de sa capacité professionnelle minimale de première installation au moment de l'introduction de la demande auprès de l'administration.
- L'administrateur délégué ou le gérant doit apporter la preuve de son affiliation au statut social des chefs d'exploitation et tout autre document permettant d'établir le statut du demandeur conformément à la présente réglementation (documents nécessaires pour vérifier si l'administrateur -délégué ou le gérant est en règle avec l'O.N.S.S.).

4.3.3 Types d'investissements pris en compte

Les investissements d'installation pris en compte sont les suivants:

- La reprise du matériel (suivant convention et inventaire) d'une exploitation existante.

Certains postes de la convention sont limités aux maxima suivants:

- stocks: 12395 EUR par exploitation;

- avances aux cultures existantes: 747 EUR/ha.

Ce montant peut varier en fonction de la date de reprise par rapport à l'état d'avancement de la culture existante;

-arrière engrais: 248 EUR/ha.

- La reprise d'une exploitation sous forme de société. Dans ce cas, l'aide est accordée aux mêmes conditions pour le rachat de parts sur base d'une expertise avec inventaire détaillé par un réviseur d'entreprise agréé par l'Institut des réviseurs



- d'entreprises.
- L'achat de matériel servant à compléter la reprise:
 - soit au moment de la première installation;
 - soit dans les deux ans de l'installation par l'intermédiaire d'un autre prêt.
 - L'achat de bâtiments occupés à concurrence du solde du montant cofinancé par le FEOGA (prime et régime 51). L'intervention dans ce cas n'est donc possible que si le montant constituant la tranche de crédit sur laquelle est calculée la prime (49580 EUR) et le montant communautaire régime 51 (74368 EUR) ne sont pas épuisés par les montants constituant la reprise et éventuellement l'achat de matériel dans le cadre de la première installation.

Remarque:

La pérennité de l'exploitation doit être assurée par la présence de terres en propriété et/ou en location (présentation des baux).

4.3.4 Les aides du F.I.A

Les aides octroyées par le F.I.A. dans le cadre de dossiers de premières installations sont calculées sur base de montants répartis suivants trois tranches.

Tranche 1 : Prime

Une aide cofinancée par le FEOGA est accordée sous la forme d'une prime en capital. Cette prime remplace la subvention-intérêt sur un montant équivalent à la 1ère fraction du prêt plafonnée à **49580 EUR** (ce montant est invariable d'une année à l'autre).

Hypothèse 1

L'investissement d'installation éligible est égal ou supérieur à **49580 EUR**. Une prime en capital est octroyée d'une valeur maximale de:

- 22310 EUR
- 24790 EUR (exploitation en région défavorisée).

Hypothèse 2

L'investissement n'atteint pas ce montant de **49580 EUR**. La prime octroyée sera équivalente à 45% ou 55% (en région défavorisée) du montant de l'investissement éligible.

Tranche 2 : Régime 51 (C.I)

Une aide cofinancée par le FEOGA est octroyée sous la forme d'une subvention-intérêt. Cette subvention-intérêt porte sur un montant équivalent à la 2ème fraction du prêt plafonnée à **74368 EUR** (ce montant est invariable d'une année à l'autre).



L'exploitant ayant déjà bénéficié de la prime en capital et dont l'investissement nécessaire à son installation excède **49580 EUR**, peut bénéficier d'une aide en subvention-intérêt de 5% maximum sur un montant équivalent à la fraction du prêt subsidiable excédant le montant maximum fixé par la prime à **49580 EUR** et ne dépassant pas **123 950 EUR**.

Remarques:

- Le taux d'intérêt restant à charge de l'emprunteur ne peut en aucun cas être inférieur à **1%**.
- La valeur capitalisée de l'aide octroyée pour cette tranche ne peut dépasser **25000 EUR**.
- La durée de l'intervention est de **15 ans** maximum dont éventuellement une année d'amortissement différé.

Tranche 3: Régime 71 (N)

Une aide régionale complémentaire est octroyée sous la forme d'une subvention-intérêt. Cette subvention-intérêt porte sur un montant équivalent à la 3ème fraction du prêt plafonnée à 103000 EUR (ce montant est variable d'une année à l'autre).

L'exploitation, ayant déjà bénéficié des aides prévues pour les tranches 1 et 2 et dont l'investissement nécessaire à son installation excède **123950 EUR**, peut bénéficier d'une subvention-intérêt de **5% maximum** sur un montant équivalent à la fraction du prêt subsidiable excédant les montants fixés par les aides pour les tranches 1 et 2 mais ne dépassant pas 309867 EUR. Le montant de la troisième tranche pourrait varier d'une année à l'autre en fonction d'un taux représentatif fixé par l'Union européenne. Il est fixé à **103562 EUR** pour l'année 2004.

Remarques:

- Le taux d'intérêt restant à charge de l'emprunteur ne peut en aucun cas être inférieur à 1%.
- La valeur capitalisée de l'aide octroyée pour cette tranche ne peut dépasser **25000 EUR**.
- La durée de l'intervention est de 10 ans maximum dont éventuellement une année d'amortissement différé.

Précisions

Il est impératif pour prétendre aux aides prévues pour les tranches 1, 2 et 3, que l'exploitant agricole recoure au crédit. De plus, ce crédit devra avoir une durée minimale de 5 ans.



En région défavorisée, les bénéficiaires des aides à l'installation prévues aux tranches 2 et 3 ci-dessus peuvent obtenir en sus, une prime qui ne peut dépasser 10% de l'investissement subsidié. Le cumul de cette prime et des subventions intérêts ne peut avoir pour effet de diminuer l'intérêt à charge du client de moins de 0,5%.

Lorsque l'exploitant agricole dépasse l'âge de **40 ans** au moment du dépôt de sa demande auprès de l'administration, plus aucune aide n'est prévue pour son installation.

La valeur cumulée totale des aides à l'installation de jeunes agriculteurs ne peut dépasser 75 000 EUR, soit 25000, EUR par tranche d'intervention.

Le plafond de 309867 EUR sur lequel sera calculé l'ensemble des aides dans le cadre de la première installation, ne pourra jamais être dépassé.

La prime est payée en une seule tranche et après que toutes les conditions d'accès soient remplies et que la banque ait attesté le prélèvement du crédit.

Garantie publique

La garantie peut être accordée pour maximum 75% du montant de l'investissement (éligible et effectivement payé) pendant une durée de 15 ans plus, éventuellement, une année d'amortissement différé toutes phases confondues.

Si pour les personnes physiques, la garantie du F.I.A. peut s'élever à 75% du crédit accordé, il n'en est pas de même pour les sociétés (personne morale). En effet, la garantie ne peut être sollicitée qu'à concurrence de trois fois le capital souscrit.

Cette restriction peut, dans certains cas, compliquer l'octroi de crédits, par exemple lorsque le capital souscrit reste limité au minimum légal (exemple: S.P.R.L.: 18592 EUR; garantie F.I.A. maximum : 55776 EUR).

Remarque:

Si la S.I. est limitée à 237358 EUR, la garantie quant à elle peut porter sur un montant plus élevé, à condition que ce montant soit réellement payé et qu'il soit éligible par le F.I.A. (à l'exclusion des valeurs quota par exemple). Dans ce cas, la durée de la garantie est de 10 ans sur le montant excédant 237358 EUR.

Reprise d'une seconde exploitation

Lors de la reprise d'une exploitation autre que celle ayant fait l'objet de la première installation, l'aide du F.I.A. n'est possible que si l'investissement se réalise dans le cadre d'un plan d'amélioration.

Toutefois, si cette reprise a lieu dans les deux ans de l'installation de l'exploitant, celle-ci peut éventuellement compléter la première installation pour autant que les plafonds prévus dans ce cadre ne soient pas déjà atteints.



ANNEXES



Tableau récapitulatif des aides en première installation (FIA) (sources: DGA, Crédit agricole)

Types de dossiers	Type	Durée S.I.	(%) à	Durée	Montant maximum à prendre en considération pour l'année 2001	Conditions particulières
Investissements de première installation	interv. (Régime)	charge du client	Garant. Publ. (G)			
Première installation Reprise totale ou partielle (1 ^{ère} phase) d'une exploitation	Prime	Prime en capital	***	15 ans**	Prime=22310 EUR ou 24790 EUR si RD Cette prime correspond à l'équivalent d'une S.I. sur une tranche de crédit maximum de 49580 EUR (45% ou 55% si RD, du montant de l'investissement éligible	La prise de décision (signature du Ministre) doit être datée dans les 12 mois de l'installation (la date d'installation est celle de la prise d'effet de la convention de reprise)
	C.I.=R 51	15 ans *	1%	15 ans**	Intervention en S.I. sur un montant max. allant de 49580 EUR à 123950 EUR soit 2 ^{ème} tranche de crédit égale à 74368 EUR	L'intéressé doit être âgé de moins de 40 ans au moment du dépôt de la demande et posséder la capacité professionnelle de 1 ^{ère} installation
	N=R71	10 ans*	1%	15 ans**	Intervention en S.I. sur un montant max. allant de 123950 EUR à 309867 EUR soit 3 ^{ème} tranche de crédit	
Achat de matériel dans le cadre de la 1 ^{ère} installation ou dans les 2 ans de celle-ci	Prime	Prime	***	15 ans	Idem	L'achat de matériel n'est pris en considération que s'il est nécessaire à la bonne marche de l'exploitation
	C.I.=R 51	15 ans *	1%	15 ans		
	N=R71	10 ans*	1%	15 ans		
Achat de bâtiments occupés à concurrence du solde des tranches 1 (prime) et 2 (R 51)	Prime	Prime	***	***	sur le solde de la 1 ^{ère} tranche, soit 49.580 EUR	Uniquement si les montants des tranches 1 et 23 (prime et R51) ne sont pas épuisés par la reprise
	C.I.=R 51	15 ans *	1%	15 ans	sur le solde de la 2 ^{ème} tranche, soit 74.368 EUR	
Les 2 ^{èmes} phases d'installation et suivantes : si la 1 ^{ère} phase a eu lieu après le 31/12/99	Prime	***	***	***	Intervention du F.I.A possible sur la différence entre le premier	Possibilité de bénéficier du solde de la prime et du régime 51, lors de la reprise 2 ^{ème} phase
	C.I.=R 51	15 ans *	1%	15 ans **	montant octroyé lors de la 1 ^{ère} phase et le montant optimal qui sera	
	N=R71	10 ans*	1%	15 ans **	en vigueur pour l'installation des jeunes lors de la 2 ^{ème} phase d'installation	
*10 ou 15 ans max. Dont éventuellement 1 année d'amortissements différés						
** 15 ans plus éventuellement max.1 année d'amortissements différés						
CI: Intervention communautaire FEOGA (régime 51)						
N: Intervention complémentaire région Wallonne (régimes 7 ou 71)						
RD: Régions défavorisées						
G: Garantie publique						

Annexe p.1



Projet financé par la Région Wallonne et l'Europe dans le cadre du programme Phasing-out de l'Objectif 1-Hainaut 2000-2006
«Guide d'aide à l'installation en horticulture ornementale, CEHW- Mars 2006»



Prévision Achats

ACHATS: Année N	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septem	Octobre	Novembre	Décembre	Total (€)
Variété 1													
Plantes													
Substrats													
Pots													
Clayettes													
Variété 2													
Plantes													
Substrats													
Pots													
Clayettes													
Chromo													
Housses													
Matériel cond.													
variété 3													
Plantes													
Substrats													
Boutures													
Rég.de croissance													
Variété 4													
Plantes													
Substrats													
Boutures													
Rég.de croissance													
Variété 5													
Plantes													
Substrats													
Boutures													
Rég.de croissance													
Total mensuel (€)													
Délai paiement (jours)													

Annexe p. 2



Projet financé par la Région Wallonne et l'Europe dans le cadre du programme
Phasing-out de l'Objectif 1-Hainaut 2000-2006
«Guide d'aide à l'installation en horticulture ornementale, CEHW- Mars 2006»



Tableau des charges													
Charges: Année N	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Total (€)
Location Serre													
Location habitation													
Electricité													
Chauffage													
Alimentation													
Divers													
Téléphone													
Vêtements prof.													
Vêtements perso.													
Maintenance serre													
Maintenance PC													
Frais postaux													
Frais de port													
Carburant													
Transport													
Déplacements auto													
Abonnements doc.													
Achats outils													
Matériel bureau													
Assurance perso.													
Assurance prof.													
Assurance serre													
Frais Compte Crt.													
Frais Compte prof.													
Frais Comptable													
Engrais													
produits entretien													
Phytos													
PBI													
certification env.													

Annexe p. 3



Projet financé par la Région Wallonne et l'Europe dans le cadre du programme
Phasing-out de l'Objectif 1-Hainaut 2000-2006
«Guide d'aide à l'installation en horticulture ornementale, CEHW- Mars 2006»



Prévision des ventes													
VENTES (année N)	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.	Total (€)
Produit 1													
Produit 2													
Produit 3													
Produit 4													
Produit 5													
Produit 6													
Produit 7													
Délais de paiement (j)													

Annexe p. 4



Projet financé par la Région Wallonne et l'Europe dans le cadre du programme
 Phasing-out de l'Objectif 1-Hainaut 2000-2006
 «Guide d'aide à l'installation en horticulture ornementale, CEHW- Mars 2006»



Compte de résultats prévisionnel										
DESIGNATION	6 mois		12 mois		18 mois		24 mois		36 mois	
	Montant (€)	%	Montant (€)	%	Montant (€)	%	Montant (€)	%	Montant (€)	%
CA TOTAL										
Achats consommés										
Marge commerciale										
Location Serre										
Location habitation										
Electricité										
Chauffage										
Alimentation										
Divers										
Téléphone										
Vêtements prof.										
Vêtements perso.										
Maintenance serre										
Maintenance PC										
Frais postaux										
Frais de port										
Carburant										
Transport										
Déplacements auto										
Abonnements doc.										
Achats outils										
Matériel bureau										
Assurance perso.										
Assurance prof.										
Assurance serre										
Frais Compte Crt.										
Frais Compte prof.										
Frais Comptable										
Engrais										
produits entretien										
Phytos										
PBI										
certification env.										
Charges										
VALEUR AJOUTÉE										
Impôts et taxes										
Salaires bruts										
Cotisations										
EXCÉDENT BRUT D'EXP										
Amortissements										
RÉSULTAT D'EXPLOIT.										
Charges financières										
Agios bancaires										
RÉSULTAT COURANT										
Impôt sur sociétés										
RÉSULTAT DE L'EXERC.										
CAPACITÉ D'AUTOFIN.										

Annexe p.5



Projet financé par la Région Wallonne et l'Europe dans le cadre du programme
Phasing-out de l'Objectif 1-Hainaut 2000-2006
«Guide d'aide à l'installation en horticulture ornementale, CEHW- Mars 2006»



Plan de trésorerie

	Année N										
	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept.	Oct.	Nov.
Encaissements											
Ventes HT											
TVA											
Ventes TVAC											
Débourds											
Achats HT											
TVA											
Achats TVAC											
Charges HT											
TVA											
Charges TVAC											
Salaires											
Impôts /taxes											
Rembourse.											
Charges financ.											
Solde mois											

Annexe p.6



Projet financé par la Région Wallonne et l'Europe dans le cadre du programme
Phasing-out de l'Objectif 1-Hainaut 2000-2006
«Guide d'aide à l'installation en horticulture ornementale, CEHW- Mars 2006»



Bilan prévisionnel				
ACTIF	Initial	12 mois	24 mois	36 mois
<u>Actif immobilisé</u>				
Frais de constitution				
Immo.incorpo. nettes				
Fonds de commerce				
Immo.corpo. nettes				
Terrains				
Matériels				
Frais d'établissement				
Bâtiments				
Electricité				
Immo.financières				
<u>Actif circulant</u>				
Stock				
Créances clients				
Autres créances				
Disponibilités				
Total Actif				
PASSIF	Initial	12 mois	24 mois	36 mois
<u>Capital social</u>				
<u>Réserves</u>				
<u>Résult. de l'exercice</u>				
Fonds propres				
<u>Dettes</u>				
Prêt 1				
Prêt 2				
Dettes fournisseurs				
Autres dettes				

Annexe p.7



Projet financé par la Région Wallonne et l'Europe dans le cadre du programme
Phasing-out de l'Objectif 1-Hainaut 2000-2006
«Guide d'aide à l'installation en horticulture ornementale, CEHW- Mars 2006»



Plan de financement				
RECETTES (R)	Initial	12 mois	24 mois	36 mois
Capital				
Prêt 1				
Prêt 2				
Emprunt bancaire				
Bénéfice net				
Amortissements				
Total				
DEPENSES (D)	Initial	12 mois	24 mois	36 mois
Acquisition d'immo.				
Incorporelles				
Corporelles				
Variation du stock				
Variation du BFR				
Rembours. Prêt 1				
Rembours. Prêt 2				
Rembours.emprunt B				
Total				
Solde trésor (R-D)				

Annexe p.8



Projet financé par la Région Wallonne et l'Europe dans le cadre du programme
Phasing-out de l'Objectif 1-Hainaut 2000-2006
«Guide d'aide à l'installation en horticulture ornementale, CEHW- Mars 2006»



Conditions minimales de qualification professionnelle

Diplôme ou certificat	Qualification professionnelle pour exploitant déjà installé		Qualification minimale de 1ère installation	
	Expérience	Formation postcolaire supplém.	Expérience	Formation postcolaire supplém.
Enseignement agricole ou horticole ou apparenté				
Enseignement secondaire inférieur	2 ans	#	2 ans	Cours B
4 ans d'enseignement secondaire professionnel	2 ans	#	2 ans	Cours B
Enseignement secondaire supérieur	#	#	#	#
Certificat de qualification 6ème année enseign.sup.	#	#	#	#
Diplôme enseignement sup. de type court ou long	#	#	#	#
Diplôme ingénieur agronome	#	#	#	#
Diplôme ingénieur chimiste et des industries agricoles	#	#	#	#
Diplôme ingénieur chimiste et des bio-industries	#	#	#	#
Diplôme docteur en médecine vétérinaire	#	#	#	#
Titres équivalents à un des diplômes repris ci-dessus	#	#	#	#
Enseignement non agricole ou horticole				
Enseignement universitaire	2 ans	#	2 ans	#
Diplôme enseignement sup. de type court ou long	2 ans	#	2 ans	#
Titres équivalents à un des diplômes repris ci-dessus	2 ans	#	2 ans	#
Enseignement secondaire inférieur	2 ans	#	2 ans	Cours B
Enseignement secondaire supérieur	2 ans	#	2 ans	Cours B
Certificat de formation postcolaire agricole				
Certificat d'études de formation de type B	3 ans	#	3 ans	#
Certificat de formation professionnelle d'au moins 150 heures	3 ans	#	3 ans	#
Pas de diplôme ni certificat				
	5 ans	#	3 ans	Cours B

Annexe p. 9



Projet financé par la Région Wallonne et l'Europe dans le cadre du programme
Phasing-out de l'Objectif 1-Hainaut 2000-2006
«Guide d'aide à l'installation en horticulture ornementale, CEHW- Mars 2006»



Bibliographie

«Entreprendre en Agriculture et en Horticulture», Guide pratique, Crédit Agricole, Juillet 2004

«Bénéficiaire du FIA en Wallonie», Tout savoir, Crédit Agricole, Octobre 2004

«Les aides régionales aux jeunes qui s'installent et qui investissent en Agriculture »,DGA, Direction des Structures Agricoles, document interne, Septembre 2005

«S'installer à son compte, les démarches à entreprendre avant une première installation», Brochure et guide pratique, ING, Septembre 2003.

Annexe p.10



Projet financé par la Région Wallonne et l'Europe dans le cadre du programme
Phasing-out de l'Objectif 1-Hainaut 2000-2006
«Guide d'aide à l'installation en horticulture ornementale, CEHW- Mars 2006»



Centre d'Essais Horticoles de Wallonie



C.E.H.W. asbl



CEHW asbl. C.E.H.W. asbl

➤ AIDE A L'INSTALLATION ET L'EXTENSION D'ENTREPRISES EN HORTICULTURE ORNEMENTALE.

Le CEHW vous offre :

- 1 Un guide pratique.
- Une étude de projet.
- Une aide dans l'élaboration...
 - du plan de production,
 - du plan financier prévisionnel,
 - de votre dossier destiné aux institutions financières.
- Une aide dans l'obtention...
 - de votre permis unique,
 - de subsides et primes,
 - de crédits.
- Un encadrement technique et professionnel.
- Un suivi dans la construction et l'aménagement de serres.
- Une aide à la commercialisation de vos produits.
- Des surfaces à occuper dans sa serre-relais.



C.E.H.W. asbl

Centre d'Essais Horticoles de Wallonie

Chemin des Serres, 14

B.7802 Ormeignies

Tel : 00 32 (0)68.28.11.60

Fax : 00 32 (0)68.84.30.33

E-Mail : cehw@cehw.be

<http://www.walhorti.com/>

Direction : Françoise FAUX.

Aide à l'installation : Benjamin RALAZA

Annexe p. 11



Projet financé par la Région Wallonne et l'Europe dans le cadre du programme
Phasing-out de l'Objectif 1-Hainaut 2000-2006
«Guide d'aide à l'installation en horticulture ornementale, CEHW- Mars 2006»

