

**Louvain School of Management**

# **Repenser l'agriculture : projet de ferme en permaculture**

Auteur : Glenn Baeyens (43291200) – Anthony Hovine (01691401)

Promotrice : Amélie Jacquemin

Année académique 2019-2020

Master en sciences de gestion (60)

## Remerciements :

En préambule, nous souhaitons adresser nos plus sincères remerciements aux personnes qui nous ont soutenues durant la réalisation de ce travail.

Nous tenons à remercier particulièrement notre promotrice, Madame Jacquemin, pour le temps qu'elle nous a consacré. Votre soutien et vos conseils ont été une aide précieuse dans l'élaboration de ce travail de fin d'études.

Merci à nos intervenants, Monsieur Andrea Caci – Restaurateur, Madame Dominique Chasse – Directrice d'école, qui ont acceptés de répondre à nos questions et ce, malgré la crise sanitaire.

Merci à l'ensemble des participants de notre étude de marché. Votre collaboration a permis de confronter vos idées aux nôtres et a fait mûrir notre réflexion.

Je remercie mon binôme pour ce mémoire. Son écoute lors de nos nombreuses réunions Teams, et les journées passées ensemble, nous ont permis d'approfondir notre projet. Merci également pour ta proactivité et ta motivation hors pair. Cette collaboration fût un réel plaisir.

Enfin, nous tenions aussi à remercier chaleureusement nos familles respectives qui nous ont aidées, soutenues et encouragées tout au long de la réalisation de ce travail de fin d'études.

## Avant-propos :

Le mouvement de la permaculture tire son origine du livre "Perma-culture 1 : Une agriculture pérenne pour l'autosuffisance et les exploitations de toutes tailles", publié par Bill Mollison et David Holmgren en 1978. A cette époque, ce mot-valise – provenant de la contraction de "permanent agriculture" – est appliqué essentiellement, par les deux auteurs australiens, au développement d'une agriculture alternative qui s'appuie sur l'observation de peuples vivant en harmonie avec leur milieu naturel. Cependant, le concept était bien plus vaste dans leur esprit et il faudra attendre le début des années 80 pour qu'il s'étende au-delà des systèmes agricoles.

Patrick Whitefield parlera, à cet effet, de deux mouvements de la permaculture : la "permaculture originelle" qui se concentre sur la conception de systèmes agricoles productifs inspirés des écosystèmes naturels et la "permaculture de design" représentant une conception plus holistique qui s'étend à l'ensemble des systèmes construits par l'homme.

Que nous l'appliquions à l'agriculture, à l'urbanisme, à l'éducation ou bien à l'économie, la permaculture – telle que la conçoivent Mollison et Holmgren – repose sur une éthique qui prône le respect de l'humain, le respect de la terre et le partage équitable. Cette éthique représente le socle d'un ensemble de principes, appliqués et développés par les permaculteurs du monde entier, dont nous ne pouvons donner qu'un aperçu tiré du livre « Permaculture & agroécologie : créer sa micro-ferme » de Linda Bedouet :

*Capter et stocker l'énergie, donner à un élément plusieurs fonctions, ne produire aucun déchet, intégrer au lieu de séparer, être créatif face au changement, et le fameux... le problème est la solution !*

Tout au long de ce travail, nous allons tenter d'appliquer cette éthique et ces principes de la permaculture pour justifier la mise en place et le développement de notre micro-ferme, mais également de notre communauté locale. De plus, nous souhaitons compléter notre projet avec une dimension pédagogique destinée à partager, à notre tour, notre expérience de la permaculture.

## Table des matières

Introduction générale :.....	1
Première partie .....	3
1.1 Etude du secteur économique de notre projet :.....	3
1.1.1 Au Niveau National :.....	3
1.1.2 Au niveau Régional :.....	4
1.1.3 L’agriculture biologique en Wallonie : .....	5
1.2 Le modèle économique et son déploiement : .....	7
1.2.1 Ecosystème d’affaires :.....	7
1.2.2 Notre offre :.....	13
1.2.3 Etude de marché : .....	20
1.2.4 Plan marketing :.....	233
Deuxième partie :.....	24
2.1 Plan de financement :.....	24
2.1.1 Immobilisations corporelles : .....	24
2.1.2 Capitaux permanents : .....	26
2.2 Budget prévisionnel :.....	32
2.2.1 Besoin en ressources humaines : .....	33
2.2.2 Productivité : .....	34
2.2.3 Détails et explications des différents coûts prévus au budget prévisionnel à 10 ans :.....	37
2.2.4 Détails sur les amortissements (annexe 18) :.....	40
2.2.4 Tableau de trésorerie et explications :.....	42
Troisième partie : .....	46
3.1 Mise en œuvre du projet :.....	46
3.1.1 Analyse des risques (SWOT) : .....	46
3.1.2 Phasage du lancement du projet :.....	48
3.1.3 Forme juridique du projet : .....	49
3.1.4 La gouvernance d’entreprise :.....	52
3.1.5 Perspectives et modalités de Business Development (au-delà des 5 ans) : .....	54
Partie 4 : Recul critique : .....	55
Conclusion générale :.....	58
Bibliographie : .....	60

Annexes : .....	64
Annexe 1 : Curriculum vitae de l'équipe entrepreneuriale : .....	64
Annexe 2 : Matrice cadastrale et offre de la ferme : .....	66
Annexe 3 : Interviews : .....	68
Annexe 4 : Résultats de l'étude de marché : .....	75
Annexe 5 : Nuages de mots reprenant les thématiques récurrentes des deux questions ouvertes de notre étude de marché : .....	82
Annexe 6 : Calculs des frais d'actes d'achats et de crédit : .....	83
Annexe 7 : citerne à eau de pluie : .....	84
Annexe 8 : Devis de l'installation photovoltaïque : .....	85
Annexe 9 : Devis pour Serres horticoles avec aération.....	86
Annexe 10 : Informations Camionnette et simulation crédit : .....	86
Annexe 11 : Simulation crédit hypothécaire : .....	87
Annexe 12 : Crédit aménagement : .....	88
Annexe 13: Aide à la conversion et l'aide au maintien de l'agriculture biologique : .....	89
Annexe 14 : Aide aux jeunes agriculteurs .....	97
Annexe 15 : Formation professionnelle Permaculture : .....	100
Annexe 16 : Calcul Salaire saisonnier : .....	101
Annexe 17 : Simulation salaire dirigeant : .....	102
Annexe 18 : Règles relatives aux amortissements .....	104
Annexe 19 : Formation professionnelle - Accès à la profession : .....	105
Annexe 20 : Immatriculation à la TVA (Formulaire 604A) : .....	107
Annexe 21 : conditions d'agrément comme entreprise agricole : .....	112
Annexe 22 : Matrice des flux de revenus : .....	113

## Table des figures

Figure 1 - Analyse de l'âge des exploitants agricoles et leur succession .....	5
Figure 2 - évolution de la superficie (ha) et du nombre des fermes bio en Wallonie.....	6
Figure 3 - Typologie des écosystèmes d'affaires selon Gérard Koenig (2012) .....	8
Figure 4 - Communauté de notre écosystème d'affaires .....	11
Figure 5 - Ecosystème d'affaires de notre micro-ferme.....	12
Figure 6 - Design des cultures .....	16
Figure 7 - SWOT.....	46
Figure 8 - Organigramme gouvernance.....	53

## Table des tableaux

Tableau 1 - Nombre d'exploitations agricoles, leur superficie et la main d'oeuvre .....	3
Tableau 2 - Immobilisations corporelles .....	26
Tableau 3 - Ressources .....	31
Tableau 4 - Résultats chiffrés de la 1 <sup>ère</sup> , 5 <sup>ème</sup> , et 10 <sup>ème</sup> année d'activité .....	32
Tableau 5 - micro-fermes étudiées au nord de la Loire .....	34
Tableau 6 - Rendement prévu pour des arbres fruitiers en pleine production .....	36
Tableau 7 - Tableau de trésorerie .....	42

## Executive Summary :

Nous sommes **deux entrepreneurs** à la base de ce projet de **micro-ferme en permaculture** qui sera située à **Leuze-en-Hainaut**. La répartition de nos parts sociales, au sein de notre **SRL**, sera faite selon un rapport deux tiers-un tiers pour faciliter les prises de décisions. Au lancement, nous assurerons l'ensemble des activités agricoles destinées à **satisfaire les besoins alimentaires** d'une **communauté d'acteurs locaux** avec qui nous communiquerons via les réseaux sociaux. Pour évaluer la viabilité de notre projet, nous avons procédé à une **étude de marché** auprès de nos potentiels consommateurs, de nos éventuels partenaires et nous nous sommes inspirés de **modèles de fermes performants**.

Le **caractère local** de notre offre étant au centre de notre stratégie, nous limiterons volontairement notre marché. Pour garantir une demande stable, nous **développerons des partenariats** avec des acteurs demandeurs de produits fermiers qualitatifs (restaurants, écoles, magasins bio, etc.). Ces partenariats avec certains de nos concurrents **réduiront la pression commerciale** et profiteront à une **offre locale plus diversifiée** ; de plus, la concurrence des grandes surfaces s'atténuera. Pour nous adapter aux exigences de la vie moderne, un **service de livraison** complètera notre offre. Voulant devenir une **référence dans la micro-agriculture bio-intensive**, nous projetons aussi de proposer un **volet pédagogique** à destination des écoles et des particuliers.

Grâce à notre étude chiffrée, basée sur des recherches précises et réalistes menées par de nombreux experts, nous démontrons la **rentabilité de nos activités agricoles** à petite échelle. Les comptes de résultats provisoires à la première année, la cinquième année ou la dixième année nous encouragent avec des **bénéfices permanents**. Le chiffre d'affaires ne cesse de croître, les charges honorées en temps et heure, tout en laissant un coussin financier confortable. Les tableaux de trésorerie abondent, d'ailleurs, en ce sens.

Nous sollicitons deux prêts bancaires. Un premier de 155.000 euros d'une durée de vingt-cinq ans pour l'achat de la ferme et son terrain. Un second de 31.000 euros, sur une période de dix ans, permettra d'effectuer des aménagements en économie d'énergie. L'intérêt que suscite notre projet, au sein de notre communauté, nous a conforté dans la réalisation d'un crowdfunding pour un montant complémentaire de 12.500 euros ; les risques sont donc partagés. Nous avons également consenti en un apport initial conséquent de 30.000 euros.

## Equipe entrepreneuriale :

Nous sommes deux étudiants en dernière année d'un master 60 en sciences de gestion. Nous souhaitons développer un projet où nos parcours, bien que différents, peuvent être complémentaires. Une symbiose d'idées communes nous a amené à réfléchir à un projet commun où nous serions les deux acteurs principaux.

Anthony Hovine (CV repris en annexe 1) : J'ai 34 ans et je suis le papa de deux jeunes enfants, Lewis (4 ans) et William (1an). J'ai réalisé un bachelier en comptabilité, complété par deux années d'un cursus en fiscalité. J'ai eu l'occasion de travailler en fiduciaire (en tant que salarié et indépendant), mais aussi d'intégrer une banque patrimoniale comme fiscaliste. Bien que les chiffres soient une véritable passion, je ne trouvais pas ma place dans ce monde financier où les valeurs humaines sont généralement oubliées. J'ai donc poursuivi mes études en direction de maisons de repos et de soins. C'est une profession que j'ai la chance d'exercer depuis près de 7 ans. L'actualité, la paternité, le fait d'habiter dans un bassin carrier me font prendre conscience de l'importance de pouvoir offrir un avenir sain et durable à la communauté. Je pense qu'il est urgent de recentrer l'agriculture à une échelle locale, de réaliser que les aliments, au-delà du prix, ont une dimension humaine. Professionnel du chiffre aux aspirations d'une agriculture durable, j'ai souhaité étudier un modèle qui permettrait le retour des micro-fermes dans les villages.

Glenn Baeyens (CV repris en annexe 1) : J'ai 26 ans, j'ai un frère de 16 ans et une sœur de 18 ans. Mon enfance, je l'ai passée à la campagne où mon amour de la nature s'est développé en passant le plus clair de mon temps à l'extérieur. Etant issu d'un milieu populaire, je me suis toujours senti concerné par la question des inégalités sociales. Lorsque j'ai décidé d'entreprendre mes études en sciences économiques et de gestion, je voulais comprendre comment notre système économique pouvait être la source de ces disparités. Au-delà des réponses que j'ai trouvées à mes questionnements, j'ai surtout pris conscience de l'urgence de changer mon rapport à l'environnement (social et naturel) en modifiant mes habitudes de consommation. Mes valeurs socio-écologiques et mon envie de contribuer à un avenir durable pour les générations futures m'ont amené, naturellement, à m'intéresser à ce modèle de micro-ferme en permaculture offrant une alternative locale en termes de consommation alimentaire et la possibilité d'exercer un métier porteur de sens.

## Introduction générale :

*« Le vieux monde se meurt, le nouveau monde tarde à apparaître et dans ce clair-obscur surgissent les monstres » (Antonio Gramsci, 1929)*

Cette citation, certes obscure, n'en est pas moins appropriée pour introduire notre travail de fin d'études. En tant que génération Y, nous n'avons jamais vraiment su si nous étions nés dans un monde mourant ou si nous avons toujours vécu dans ce clair-obscur. Notre seule certitude est que nous voulons offrir un monde nouveau à nos enfants. En 2020, nous vivons à une époque où les monstres – créés par l'homme en surexploitant les ressources de notre planète et appelés "réchauffement climatique", "extinction massive de notre faune et de notre flore" ou encore "système capitaliste" – mettent en péril notre avenir, mais surtout celui des générations qui nous succéderont. A la lumière de cette actualité alarmante et de cette nécessité de revoir notre rapport à la nature, nous voulons contribuer à l'apparition de ce nouveau monde. Cette contribution se matérialise avec ce mémoire-projet qui a pour objectif de repenser l'agriculture moderne en proposant un modèle de micro-ferme en permaculture destinée à satisfaire les besoins alimentaires d'une communauté locale.

Actuellement, en Belgique, le paysage agricole se compose essentiellement de grandes exploitations en monoculture. Ce modèle d'agriculture, cultivant une seule espèce de plante sur plusieurs dizaines d'hectares et devenant de moins en moins rentable, impacte fortement nos écosystèmes et affecte la fertilité des sols. Dans un même temps, nous observons que la question climatique est au centre des préoccupations de la population et que la demande pour les produits bio et locaux est en pleine croissance. Partant de ces deux constats, nous avons entrepris un long processus de réflexion – alimenté de débats d'idées au cours de l'année académique – débouchant sur notre collaboration dans la réalisation de ce travail de fin d'études. Ce travail en binôme a été motivé grâce à nos personnalités complémentaires et nos motivations socio-écologiques communes. Il en ressort une problématique, à savoir "Comment penser et développer une agriculture rentable en lien avec son environnement et adapter au contexte actuel ?".

Dans un premier temps, nous analyserons le secteur agricole belge dans lequel s'inscrit notre projet. Une importance particulière sera portée à l'évolution de l'agriculture biologique en Wallonie. Nous nous inspirerons de la théorie de l'écosystème d'affaires et l'appliquerons à notre micro-ferme en permaculture.

La seconde partie sera consacrée à l'étude du plan de financement (tableau de trésorerie, détails des amortissements, explications des différents postes de charges et produits). Nous développerons par la suite nos pistes dans la recherche de financements (subsidés Publics, crowdfunding...).

Le chapitre suivant exposera la mise en œuvre de notre projet. Nous y appliquerons le modèle SWOT et le canevas stratégique. Nous nous concentrerons sur l'accès à la profession, la recherche de la forme juridique la plus adéquate pour l'exercer, la gouvernance d'entreprise mais aussi les modalités et perspectives de développement à plus de cinq ans.

Ensuite, à l'aide des éléments apportés par la littérature sur notre processus entrepreneurial, nous identifierons et commenterons notre parcours, les obstacles rencontrés et nos moyens pour les contourner.

En conclusion de ce travail, nous ferons une analyse critique de notre projet sur base de sa rentabilité, de sa faisabilité et nos moyens de développement à moyen et long terme.

## Première partie

### 1.1 Etude du secteur économique de notre projet :

Il est important de comprendre le secteur agricole dans lequel nous souhaitons créer la micro-ferme en permaculture. Une analyse de son évolution au cours des quatre dernières décennies s'impose tant au niveau national que régional. Savoir comment ont évolué les exploitations agricoles au fil des années ? Leur avenir est-il assuré ? De plus, Nous entendons également parler d'agriculture biologique. De quoi s'agit-il ? Est-elle réellement en plein essor ?

#### 1.1.1 Au Niveau National :

Tableau 1 - Nombre d'exploitations agricoles, leur superficie et la main d'oeuvre

Nombre d'exploitations, superficie et main-d'œuvre							
Belgique	1980	1990	2000	2010	2013	2016	2019
Nombre d'exploitations *	113.883	87.180	61.926	42.854	37.761	36.888	36.111
Superficie agricole utilisée (en ha)	1.418.121	1.357.366	1.394.083	1.358.019	1.338.566	1.352.953	1.358.705
Main-d'œuvre	185.134	142.272	107.399	80.944	74.510	70.993	-
dont main-d'œuvre non familiale occupée régulièrement	7.139	7.791	9.962	14.437	15.443	19.802	-
Main-d'œuvre/exploitation	1,63	1,63	1,73	1,89	1,97	1,92	-
<b>Flandre**</b>	<b>1980</b>	<b>1990</b>	<b>2000</b>	<b>2010</b>	<b>2013</b>	<b>2016</b>	<b>2019</b>
Nombre d'exploitations *	75.898	57.934	41.047	28.331	24.929	24.034	23.378
Superficie agricole utilisée (en ha)	634.397	603.896	636.876	616.866	624.960	622.860	624.990
Main-d'œuvre	124.658	96.015	74.695	56.575	51.661	48.569	-
dont main-d'œuvre non familiale occupée régulièrement	5.140	6.223	8.121	11.296	12.376	15.545	-
Main-d'œuvre/exploitation	1,64	1,66	1,82	2,00	2,07	2,02	-
<b>Wallonie</b>	<b>1980</b>	<b>1990</b>	<b>2000</b>	<b>2010</b>	<b>2013</b>	<b>2016</b>	<b>2019</b>
Nombre d'exploitations *	37.843	29.178	20.843	14.502	12.832	12.854	12.733
Superficie agricole utilisée (en ha)	783.165	752.743	756.725	740.885	713.606	730.093	733.715
Main-d'œuvre	60.141	46.076	32.614	24.315	22.849	22.424	-
dont main-d'œuvre non familiale occupée régulièrement	1.883	1.494	1.806	3.106	3.067	4.257	-
Main-d'œuvre/exploitation	1,59	1,58	1,56	1,68	1,78	1,74	-

\* Attention : pour le nombre d'exploitations, voir avertissement méthodologique à la page 2 lié au changement de registre des entreprises agricoles.

\*\* à partir de 2010, les chiffres pour la Flandre comprennent aussi ceux de Bruxelles

Source : Statbel (Direction générale Statistique - Statistics Belgium du SPF Economie). (2020). *Chiffres clés de l'agriculture*. En ligne : [https://statbel.fgov.be/sites/default/files/files/documents/landbouw/FR\\_kerncijfers\\_landbouw\\_2020\\_v19\\_avec\\_couverture\\_pour\\_web.pdf](https://statbel.fgov.be/sites/default/files/files/documents/landbouw/FR_kerncijfers_landbouw_2020_v19_avec_couverture_pour_web.pdf)

Grâce à ce tableau, issu du SPF Economie, nous observons l'évolution du secteur agricole de 1980 à nos jours.

Force est de constater que depuis 1980 jusqu'à ce jour, le nombre d'exploitations agricoles a baissé de 113.883 à 36.111 établissements, soit une baisse nationale de plus de 68%. Quant à la superficie agricole est restée relativement stable, avec une légère diminution de 5% des superficies agricoles utilisées. Durant cette même période, nous pouvons en déduire que la

superficie moyenne par exploitation a quasiment triplé, passant de 12,45 hectares à 37,60 hectares par exploitation.

Le développement de la technologie a également impacté le secteur. Plus de 185000 personnes étaient employées en 1980. L'intensification et la mécanisation des exploitations agricoles ou horticoles ont réduit de manière significative l'emploi, passant le nombre d'emplois à 70 993 personnes en 2016. Il a donc chuté de 62 % en l'espace de quatre décennies.

Cependant, nous remarquons que le ratio main d'œuvre par exploitation a augmenté de 1,63 à 1,92 personne. Cela se justifie logiquement par la diminution drastique du nombre d'exploitations, et la forte augmentation de la superficie agricole utilisée par exploitation.

#### 1.1.2 Au niveau Régional :

En Flandre, au fil du temps, une baisse de plus 69% a été constatée, ce qui représente la perte de 52.520 exploitations agricoles. La superficie utilisée a grimpé de 8,36 hectares à 26,56 hectares. La main d'œuvre souffre également d'une baisse de 68%. Le ratio de main d'œuvre est passé de 1,64 à 2,02 ouvriers.

Même constat pour la Wallonie, dont le nombre d'exploitations est passé de 37.843 à 12.733, soit une diminution de plus de 66%. A la différence de la Flandre, l'entreprise agricole wallonne avait déjà une superficie moyenne utilisée plus grande en 1980 avec plus de 20,70 hectares. Celle-ci est passée à environ 58 hectares de superficie moyenne utilisée ces dernières années. Le ratio main d'œuvre n'évoluant que de 0,15 entre 1980 à 2016.

Que ce soit au niveau régional, ou au niveau national, nous remarquons une forte diminution du nombre d'exploitations pour une superficie quasiment inchangée. Nous pouvons donc en déduire que les anciennes fermes agricoles ont évolué vers de plus grandes exploitations terriennes, bien moins pourvoyeuses d'emploi mais nécessitant obligatoirement un développement de la mécanisation pour effectuer le travail.

Notre souhait étant de nous implanter en Wallonie, nous allons analyser de plus près l'avenir de la profession :

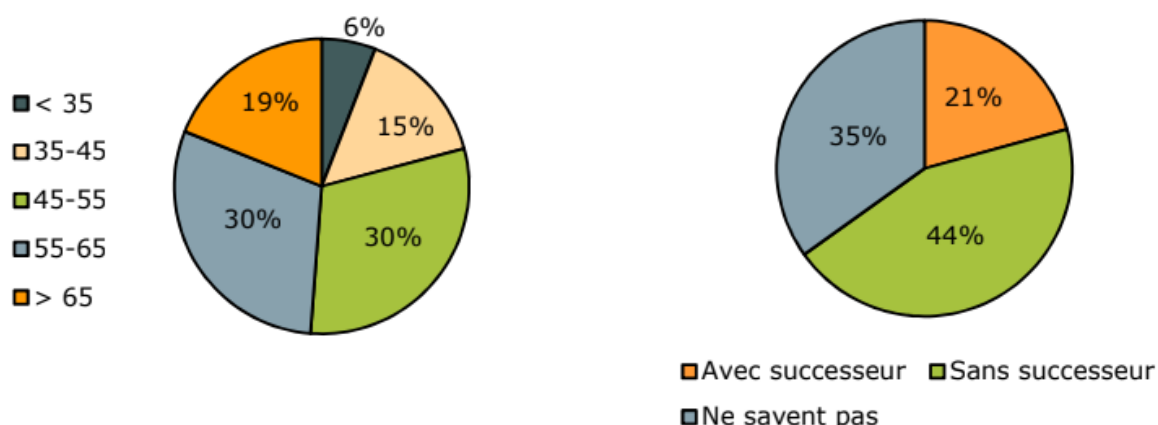


Figure 1 - Analyse de l'âge des exploitants agricoles et leur succession

Source : SPF Economie. (2016). *Agriculture wallonne en chiffres*. p. 5, en ligne : [https://www.reseau-pwdr.be/sites/default/files/Complet\\_FR\\_2016.pdf](https://www.reseau-pwdr.be/sites/default/files/Complet_FR_2016.pdf)

L'analyse de ce graphique nous révèle que 19% des exploitants ont plus de 65 ans, et que 30% ont entre 55 et 65 ans. Nous constatons un vieillissement du secteur dont 49% ont plus de 55 ans. Seul 6% ont moins de 35 ans. Le monde agricole manque probablement d'attractivité et peine à retrouver un renouvellement.

Le second graphique est tout aussi interpellant ; seul 21% des agriculteurs assurent avoir un successeur. Presque la moitié se dit sans successeur et près d'un tiers n'en ont aucune idée... Triste constat où la continuité ne représente qu'un cinquième des certitudes !

### 1.1.3 L'agriculture biologique en Wallonie :

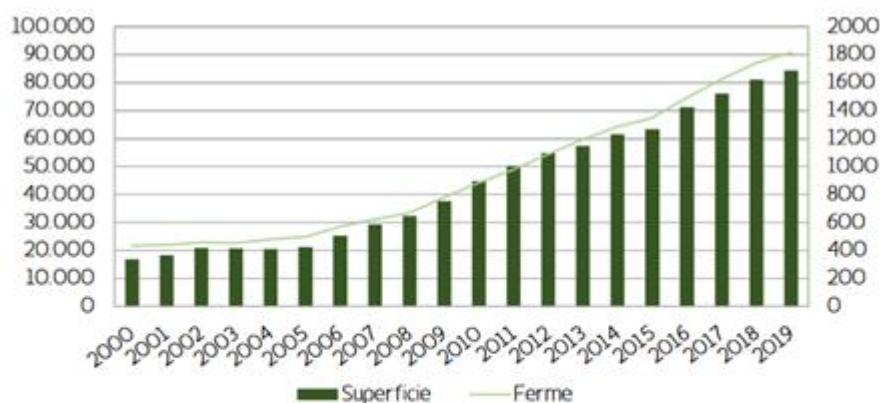
Nous ne pouvons débiter ce travail de fin d'étude sans aborder l'agriculture biologique par une définition :

*« L'agriculture biologique constitue un mode de production qui trouve son originalité dans le recours à des pratiques culturales et d'élevages soucieuses du respect des équilibres naturels. Ainsi, elle exclut l'usage des produits chimiques de synthèse, des OGM et limite l'emploi d'intrants.*

*Les bénéfices que la société peut retirer de l'agriculture biologique sont multiples en termes de création d'activités et d'emplois, de préservation de la qualité des sols, de la biodiversité, de l'air et de l'eau. Ce mode de production permet d'expérimenter en vraie grandeur des pratiques innovantes respectueuses de l'environnement et qui sont susceptibles d'être développées plus largement en agriculture. Ses modes de transformation privilégient la mise en valeur des caractéristiques naturelles des produits. »*

Source : MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE L'ALIMENTATION (FRANCE) (2017) Agriculture biologique : quelles réglementations ? En ligne : <https://agriculture.gouv.fr/lagriculture-biologique-1>

Notre activité étant de l'agriculture dite « biologique », il nous est important de retracer l'évolution de cette agriculture en Wallonie ces dernières années :



Wallonie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Superficie	16872	18384	20995	20736	20542	21225	25367	29222	32330	37695	44878	50125	54745	57427	61651	63437	71289	76072	81087	84422
Ferme	435	441	459	455	481	497	571	622	671	779	884	980	1090	1195	1287	1347	1493	1625	1742	1816

Figure 2 - évolution de la superficie (ha) et du nombre des fermes bio en Wallonie

Source : BEAUDELOT A., MAILLEUX M, Biowallonie - les chiffres du bio en 2019, p3. En ligne : <https://mk0biowalloniejo431r.kinstacdn.com/wp-content/uploads/2020/06/Le-bio-en-chiffre-2019.pdf>

Le développement de l'agriculture bio connaît un essor sans précédent. En effet, le nombre de fermes bio et la superficie utilisée à ces fins biologiques n'ont cessé de croître ces 10 dernières années. Le nombre d'exploitations converties au bio ont plus que doublé à l'échelle nationale depuis 2009. Cela a entraîné une envolée significative de la superficie exploitée de manière biologique. Nous remarquons une augmentation de 223% en l'espace de 10 ans, et sur le plus long terme, depuis 2000, une progression de plus de 500%. Cette évolution peut s'expliquer, d'une part, par la prise de conscience des enjeux écologiques des consommateurs, et, d'autre part, par celle des agriculteurs au niveau des enjeux socio-sanitaires envisageables pour la société.

## 1.2 Le modèle économique et son déploiement :

### 1.2.1 Ecosystème d'affaires :

#### 1.2.1.1 Théorie de l'écosystème d'affaires :

La notion d'« écosystème d'affaires » ou « business ecosystem » a été utilisée pour la première fois dans le domaine de la stratégie<sup>1</sup>. Cependant à cette époque, le terme n'avait pour seul ancrage théorique que sa racine écologique et il était utilisé ponctuellement comme métaphore pour montrer les ressemblances entre les systèmes d'interactions existants dans les milieux naturels et ceux existants dans le monde économique.

Ce sera au milieu des années 1990 que le concept d'écosystème d'affaires prendra une dimension plus théorique grâce aux travaux de Moore puis de Lansiti et Levien. Les auteurs chercheront à apporter un ancrage managérial au concept en remettant en cause les théories dominantes<sup>2</sup> et en abandonnant le point de vue de l'industrie et de la concurrence qui y règne pour adopter un point de vue mêlant la coopération et la compétition, autrement dit la coopétition. Pour cela, ils proposeront un ensemble de stratégies destinées aux acteurs de ces écosystèmes pour leur permettre de comprendre le rôle qu'ils ont à jouer au sein de ceux-ci en fonction de la place qu'ils y occupent. Ils concentreront leur raisonnement non plus sur l'entreprise en elle-même, mais sur les interrelations dans lesquelles elle est impliquée. Il ressort de ces recherches un certain nombre de points communs, mais il existe également des dissemblances entre les auteurs. Si nous retrouvons la même difficulté chez Moore et chez Lansiti et Levien à délimiter les frontières de l'écosystème d'affaires, il n'empêche qu'ils interprètent la chose différemment. D'une part, Moore considère que « l'entreprise n'est qu'une partie d'un vaste écosystème » (GUEGUEN G., & PASSEBOIS DUCROS J. (2011)) et d'autre part, Lansiti et Levien perçoivent l'écosystème d'affaires comme « une agrégation de différents domaines d'activités qui regroupent des entreprises engagées dans des activités similaires ». Nous pouvons également observer cette différence dans la définition qu'ils donnent de l'écosystème d'affaires ; Moore le définira comme une « *communauté économique animée par des interactions entre organisations et individus* » (1996) tandis que Lansiti et Levien imaginent l'écosystème d'affaires comme « *de vastes réseaux d'entités connectés* » (2004). D'un côté, nous avons donc la notion de *communauté* qui ressort et de

---

<sup>1</sup> Dans les années 80, Kotler et al. utilisaient l'expression pour désigner l'environnement de l'industrie automobile américaine.

<sup>2</sup> Modèle des 5 forces de Porter

l'autre, celle de *réseau*. Néanmoins, en 2006, Moore fera lui-même appel à la notion de *réseau* et envisagera l'écosystème d'affaires, dans certains cas, comme un « réseau de niches interdépendantes qui seront occupées par des organisations ». Nous retrouvons donc une certaine ambiguïté dans l'appréhension du concept chez ces auteurs qui peut s'expliquer par le fait qu'il existe plusieurs façons pour un écosystème d'affaires de voir le jour. Il peut soit être le résultat de décisions stratégiques d'un ou de plusieurs acteurs, soit rassembler des entreprises par les activités qu'elles exercent.

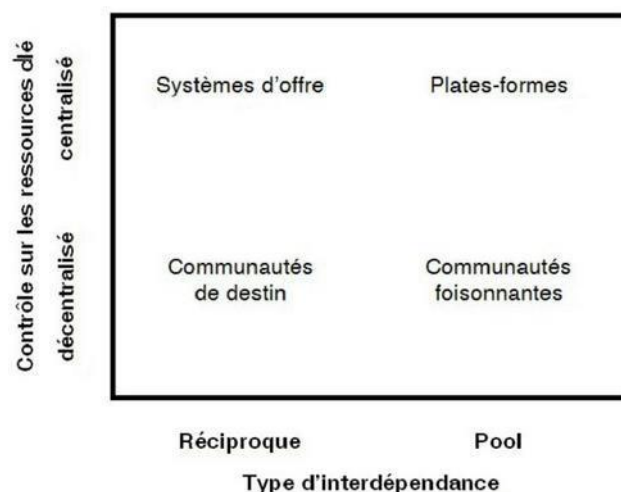


Figure 3 - Typologie des écosystèmes d'affaires selon Gérard Koenig (2012)

Source : KOENIG G. (2012). Le concept d'écosystème d'affaires revisité. *M@n@gement*, 15, 209-224. En ligne : <https://www.cairn.info/revue-management-2012-2-page-209.htm>

Ces ambiguïtés que nous pouvons observer dans les définitions données par James Moore et que nous retrouvons également chez d'autres auteurs, amèneront Gérard Koenig, en 2012, à développé une typologie des écosystèmes d'affaires. Pour construire celle-ci, il a dégagé deux caractéristiques qui ressortaient de la littérature traitant du sujet. Dans un premier temps, il remarqua que nous pouvions distinguer les écosystèmes en fonction de leur degré d'hétérogénéité. Au plus le degré d'hétérogénéité des acteurs de l'écosystème est élevé, au plus le contrôle des ressources est décentralisé. La seconde caractéristique, quant à elle, renvoie au type d'interdépendance qui lie les acteurs d'un même écosystème entre eux. Celui-ci dépend de deux facteurs : le nombre de membres dans l'écosystème et le type de relation qu'ils entretiennent pour en garantir le bon fonctionnement. Nous retrouvons donc, par exemple, le type d'interdépendance réciproque qui désigne des écosystèmes dont le développement – plus qualitatif – dépendra de la capacité d'un nombre restreint d'acteurs à communiquer et à se coordonner, ainsi qu'à entretenir des relations pérennes. L'interdépendance de pool, elle, désigne les écosystèmes où il existe un grand nombre de

membres qui contribuent au développement – plus quantitatif – de l'écosystème grâce à un *processus de foisonnement* et dont les contraintes de communication et de coordination sont moindres. Lorsque nous croisons ces deux caractéristiques, c'est-à-dire le contrôle des ressources clés et le type d'interdépendance, nous obtenons 4 types d'écosystème d'affaires présentant chacun leurs spécificités.

#### 1.2.1.2 L'écosystème d'affaires de notre micro-ferme en permaculture :

Bien que la théorie des écosystèmes d'affaires souffre de quelques ambiguïtés, celle-ci nous semblait, néanmoins, la plus appropriée pour représenter et décrire le modèle économique de notre projet de micro-ferme en permaculture.

Par ailleurs, nous n'étions pas satisfaits avec les définitions de Moore et de Lansiti et Levien qui, respectivement, choisissent de considérer les écosystèmes d'affaires soit comme une *communauté*, soit comme un *réseau*. C'est pourquoi nous préférons celle d'Olivier Torrès-Blay qui définit un écosystème d'affaires comme « *une coalition hétérogène d'entreprises relevant de secteurs différents et formant une communauté stratégique d'intérêts ou de valeurs, structurée en réseau autour d'un leader qui arrive à imposer ou à faire partager sa conception commerciale ou son standard technologique* » (2000). Pour définir notre projet, nous pourrions également faire appel à la typologie des écosystèmes d'affaires développée par Gérard Koenig (voir figure 3), type d'écosystème d'affaires qui correspond typiquement à celui que nous voudrions développer, c'est la communauté de destin. Celui-ci est caractérisé par le fait qu'il réunit un nombre restreint d'acteurs actifs dans différents secteurs mais qui sont unis par un lien et, dans un but précis.

Que nous fassions référence à la communauté de destin de Koenig ou à la communauté de valeurs de Torrès-Blay, notre objectif est de rassembler un ensemble d'acteurs locaux qui partagent la conception d'un avenir durable pour nous et les générations futures. Par la structuration de cette communauté, nous cherchons à nous éloigner du modèle classique de la concurrence en développant des partenariats mutuellement bénéfiques avec différents secteurs d'activité. La consolidation du réseau qui nous lierait avec nos partenaires se ferait grâce aux valeurs que nous défendons et que nous partagerions avec eux. Nous pensons qu'il est important de changer et de revoir notre rapport à la nature en modifiant nos habitudes de consommation alimentaire. A l'échelle de notre communauté, nous voulons développer une façon de nous nourrir qui est en accord avec notre environnement en adaptant la conception permaculturelle à notre agrosystème et en privilégiant les produits de saison et les circuits-

courts. Nos valeurs écologiques s'accompagnent également de valeurs sociales. Nous pensons que cela ne devrait pas être un luxe de pouvoir consommer des aliments sains et de qualité. Dans ce but, nous aurions recours à des techniques d'agriculture qui ne nécessiteraient pas l'utilisation d'énergies fossiles ni chimiques, mais qui dépendraient principalement de l'enrichissement de son sol et des sources d'énergie que nous offrent la nature. En diminuant nos dépenses en équipements agricoles mécanisés, nous diminuerions nos coûts de production et nous pourrions adapter notre politique de prix en fonction. De ce fait, notre objectif est d'assurer une production agricole locale à un prix abordable et qui se veut être plus que « bio ». Cependant, ce n'est pas parce que nous voulons instaurer un changement grâce à notre projet que nous sommes également conscients que nous devons nous adapter à certaines exigences de la vie moderne : un service de livraison à domicile sera proposé à nos clients. Doubles avantages, réduire les déplacements de nos clients et optimiser le temps consacré aux courses. Ce service serait soutenu par un réseau de communication et de partage d'informations performant.

A la lumière de la théorie des écosystèmes d'affaires et de la définition qu'en a donné Torrès-Blay, nous allons aborder plus précisément la dimension communauté et réseau de notre projet. Pour cela, nous avons représenté schématiquement l'écosystème d'affaires de notre micro-ferme en reprenant ces deux aspects. En ce qui concerne la communauté, nous justifierons le choix de nos partenaires et de notre clientèle. Nous expliquerons par la suite comment nous comptons développer et exploiter notre réseau local par le biais d'une visibilité sur internet et les réseaux sociaux.

### 1.2.1.2.1 Représentation de la communauté de notre écosystème d'affaires :

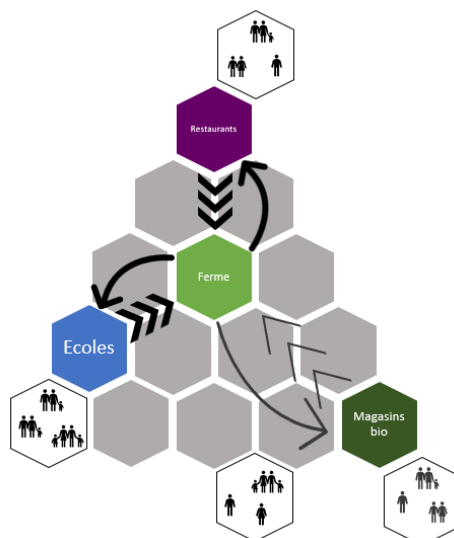


Figure 4 - Communauté de notre écosystème d'affaires

L'activité principale de notre micro-ferme, ce serait la production locale d'aliments de saison et d'en assurer un système de livraison à cette même échelle, c'est-à-dire Leuze-en-Hainaut et ses environs. En tenant compte de notre offre, de nos valeurs et d'un constat très basique selon lequel tout le monde a besoin de se nourrir, nous avons défini notre clientèle cible et les partenariats que nous aimerions développer pour promouvoir nos produits. Si nous avons choisi de schématiser notre modèle économique grâce à ces formes hexagonales un peu particulières, c'est pour montrer l'importance de multiplier les contacts avec les acteurs au sein de la communauté de notre écosystème d'affaires. D'une part, nous y retrouvons les particuliers représentés par les hexagones gris. Ils constituent le tissu de notre communauté locale. Ceci est possible grâce à notre mise en place d'un système médiatique d'informations et de suivi, et la transmission de recommandations orales entre clients, principalement dues à l'excellence des produits que nous voulons proposer. Tout un chacun représente localement de potentiels clients. D'autre part, nous aurons des partenaires – c'est-à-dire des écoles, des restaurants, des magasins bio – qui constitueraient une demande stable. Dans le schéma, nous avons volontairement accentué les interrelations avec les écoles et les restaurants car nous accorderions plus d'importance aux partenariats que nous développerions avec ceux-ci. Notre objectif premier est de destiner notre production aux professionnels qui la valoriseraient au travers leur cuisine locale. Les magasins bio seraient plus axés sur des produits particuliers tels confitures, miel... Ils offriraient une visibilité sur notre micro-ferme. Les flèches en direction



Ci-dessus se trouve le schéma complet de l'écosystème d'affaires de notre micro-ferme. Grâce aux cercles concentriques, nous avons cherché à représenter la proximité qui nous lierait avec nos clients et nos partenaires. L'objectif de notre projet est de satisfaire une demande locale et d'assurer, par la même occasion, un service de livraison de nos produits. En dehors de ce réseau, nous avons également voulu schématiser l'importance du rôle d'internet dans notre projet grâce à cet ovale qui s'étend. Effectivement, les réseaux sociaux nous permettraient de communiquer et de partager aisément des informations avec notre communauté, mais également d'entretenir des liens avec des fermes similaires à la nôtre et qui se trouveraient dans des écosystèmes d'affaires connexes.

Lorsque nous superposons ces deux aspects qui facilitent notre structuration autour de notre micro-ferme, c'est-à-dire la proximité qui lie les acteurs de notre écosystème d'affaires et les moyens technologiques, nous pouvons voir le potentiel de notre projet. Nous ne voulons pas simplement lancer un projet de micro-ferme en permaculture parce que nous pensons qu'il est important de changer notre façon de nous alimenter. Nous cherchons à nous adapter aux habitudes d'achat des consommateurs en leur facilitant l'accès aux produits que nous proposerions. Nous voulons développer une alternative durable, en termes de consommation alimentaire, qui s'adapterait aux exigences de la vie moderne en proposant un service de livraison à domicile. La mise en place de ce service pourrait se faire grâce au fait que nous voulons limiter notre marché localement et grâce à notre visibilité sur internet. Pour nos clients, ce service représenterait un gain de temps et pour nous, il permettrait de capter une partie des consommateurs envieux de consommer des produits locaux, mais qui n'ont pas le temps ou les moyens de faire le déplacement eux-mêmes. En ce qui concerne nos partenaires, le partage d'informations sur les réseaux sociaux leur permettrait de voir comment nous produisons les aliments que nous leur vendons. De plus, ce partage pourrait également développer de l'intérêt chez eux pour d'autres produits.

### 1.2.2 Notre offre :

Dans cette partie, nous allons exposer et expliciter les produits et les services que nous voudrions proposer aux différents acteurs de notre écosystème d'affaires en fonction de la nature de la relation que nous entretiendrions avec ceux-ci. Pour justifier les choix que nous avons fait au niveau de l'offre et des techniques de production, nous allons procéder par étape. Premièrement, nous allons présenter le plan de la ferme que nous voudrions acquérir

en contextualisant celle-ci dans son environnement. Ensuite, nous passerons en revue l'ensemble des activités et des productions que nous voudrions intégrer dans le modèle économique de notre micro-ferme et qui nous assurerons des rentrées financières.

Outre notre volonté de proposer un modèle d'agriculture rentable et abondant, nous avons également pour objectif d'améliorer notre compréhension de notre environnement grâce à ce projet de ferme en permaculture. Nous voudrions donc expérimenter et tester différentes techniques culturales permettant des rendements supérieurs à ceux de l'agriculture conventionnelle. De ce fait, nous projetons également d'inclure une dimension pédagogique à nos activités qui serait destinée aux élèves des écoles environnantes, mais également aux particuliers qui souhaiteraient suivre une initiation aux principes de la permaculture. Néanmoins, nous ne pourrions pas assurer cette activité pédagogique sans observer préalablement des résultats issus de notre apprentissage personnel.

Enfin, conscients que le métier d'agriculteur soit éprouvant, nous voudrions également rendre notre lieu de travail confortable et visuellement agréable pour accueillir nos clients et nos partenaires en toute sérénité. Au-delà de l'aspect esthétique et ergonomique, cette réflexion pourrait contribuer implicitement, selon nous, à une augmentation de notre rendement.

1.2.2.1 Situation géographique et plan de notre micro-ferme : (Plan voir annexe 2)

La ferme, où nous aimerions développer notre projet, est située à la rue de la Dendre à Leuze-en-Hainaut. L'étymologie latine du nom « Leuze », *lutosus*, signifie « marécageux, boueux » et n'est pas sans rappeler l'usine Lutosa qui se trouve à proximité. Nous nous trouvons également à proximité de la N7, qui relie la commune de Leuze-en-Hainaut à celle d'Ath et de Tournai, et de la N60, qui mène à la commune de Frasnes-lez-Anvaing et ses villages. Dans les alentours, nous retrouvons également de nombreux établissements scolaires ainsi que des restaurants avec qui nous pourrions développer des partenariats. Cette proximité et ces grands axes routiers nous permettraient d'établir notre réseau et contribueraient à notre système de livraison.

En ce qui concerne les bâtiments et le terrain, ils s'étendent sur une superficie de 17.090 m<sup>2</sup> dont la surface cultivable représente plus de 1,6 hectare. Lorsque nous additionnons l'ensemble des aménagements que nous voudrions faire sur le long terme, nous exploiterions près de 1,2 hectare de terres. En termes d'exposition au soleil, le terrain est idéalement situé. D'ailleurs, la disposition que nous avons choisi pour nos parcelles a été étudiée pour

profiter au maximum de la course du soleil pour un profit maximal de l'ensoleillement. Concernant le vent (sud-ouest et nord-est) et les nuisances, pour limiter cet impact nous disposons de 40 ares majoritairement situés aux limites de notre terrain. L'idée serait de laisser ces frontières se développer naturellement pour qu'elles puissent créer un lien entre les espaces environnants de notre ferme et les abords de celle-ci, facilitant le fonctionnement de l'agrosystème<sup>21</sup> que nous mettrions en place. Aussi, nous voudrions mettre une haie comestible et des arbres au pourtour de notre terrain. Cette haie remplirait différentes fonctions : celle de brise-vents, de contribution à la biodiversité du lieu en attirant des pollinisateurs et des oiseaux de toutes sortes et également celle de production supplémentaire enrichissant notre offre. Outre la fonction de brise-vents, les arbres, quant à eux, joueraient le rôle d'abri pour tout un ensemble d'espèces vivantes qui contribueraient à la régulation de certains parasites, ils créeraient des zones d'ombre pour les plantes sensibles au rayonnement direct du soleil et leurs petits branchages pourraient servir à nourrir et à recouvrir les sols. La biodiversité étant centrale dans la réflexion de notre projet, nous comptons également consacrer de l'espace pour mettre des fleurs. Elles permettront, elles aussi, d'attirer des pollinisateurs et apporteront de la couleur et de la beauté au lieu.

Nous allons aborder, maintenant, les activités que nous voudrions développer au sein de notre micro-ferme. Leur importance relative s'étalerait sur un horizon de temps plus ou moins long étant donné que celles-ci dépendent de plusieurs facteurs. Nous commencerons par décrire les différents jardins potagers que nous aimerions mettre en place. Ensuite, nous aborderons le poulailler et ses différentes fonctions. Puis, nous parlerons du verger et des possibilités d'évolution de celui-ci. Nous finirons par exposer brièvement les produits potentiels que nous pourrions développer à plus long terme lorsque nous aurons une maîtrise de nos activités et un besoin (ou une envie) de diversifier notre offre. La variété des activités que nous voudrions installer dans notre micro-ferme augmente la complexité de la gestion de celle-ci, mais cela contribue à l'objectif que nous avons de créer un écosystème agricole qui développe des synergies internes et externes profitant, in fine, à notre environnement proche, à notre communauté et à notre production.

### 1.2.2.2 Produits et activités au sein des espaces potagers :

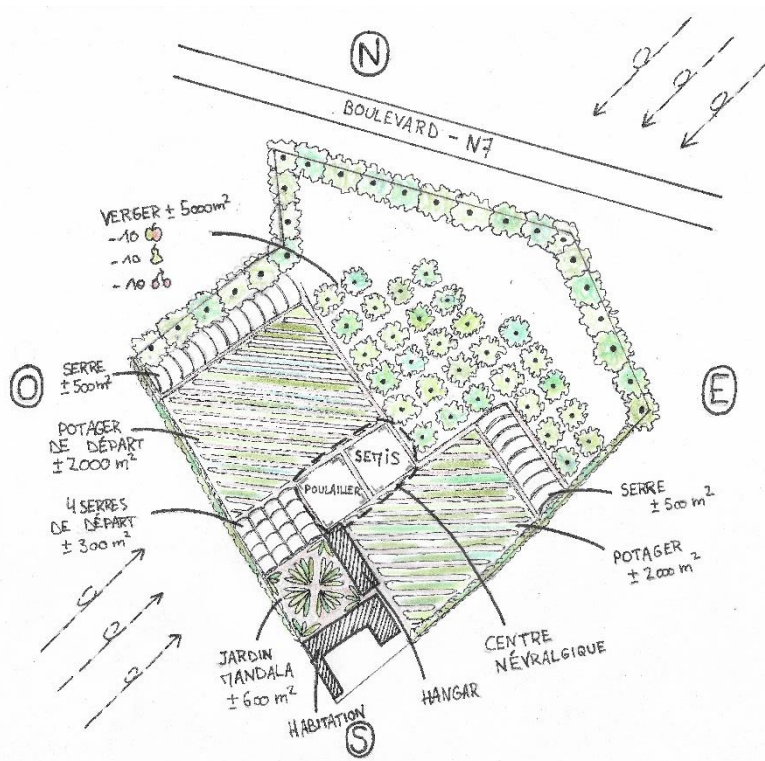


Figure 6 - Design des cultures

L'exploitation des espaces dédiés à la culture de légumes, de petits fruits et de plantes aromatiques constituerait un élément central de notre modèle économique et nous projetons de le faire sur un peu plus de 50 ares. Néanmoins, au vu de la force réduite de travail que nous aurions au lancement de notre activité, nous avons choisi de limiter la superficie sur laquelle nous commencerions à cultiver à un peu plus d'une vingtaine d'ares. De ce fait, nous laisserions une trentaine d'ares en jachère.

Le choix de la disposition de nos 50 ares de parcelles et de serres dépend de l'exposition au soleil, des distances à parcourir et de l'entretien qu'il faut y consacrer. Nous avons donc choisi de les mettre à proximité des bâtiments – pour des raisons pratiques – en les concentrant autour de notre « centre névralgique » qui est composé des espaces réservés aux semis, au compostage et au poulailler. Les serres, qui s'étendraient sur un peu plus de 10 ares dans notre configuration à long terme, ont été placées de telle façon à limiter l'impact de leur ombre sur les cultures. Nos deux potagers de 20 ares chacun ont été juxtaposés à notre centre névralgique vu qu'ils en dépendraient le plus. Dernièrement, notre jardin mandala de 600 m<sup>2</sup>, nous avons décidé de le mettre en avant-plan étant donné son caractère visuellement attractif.

#### 1.2.2.2.1 Potagers bio-intensifs (2x20 ares) :

Comme nous l'avons précisé précédemment, au lancement de notre activité, nous comptons limiter l'espace sur lequel nous cultiverions à 20 ares en laissant l'autre partie en jachère. Sur cette espace, nous voudrions appliquer la technique de la micro-agriculture bio-intensive qui repose sur plusieurs grands principes à respecter. Celle-ci nous permettrait d'augmenter nos rendements et nos récoltes tout en ayant à travailler sur des surfaces moins étendues que dans l'agriculture conventionnelle.

En termes de produits que nous voudrions cultiver, nous avons l'embaras du choix et ceux-ci dépendraient de la période de l'année, mais également des expérimentations que nous entreprendrions pour développer nos connaissances<sup>3</sup>. Notre objectif est de proposer une offre variée et nous produirions différentes sortes de plantes à grains, de légumes-racines, de bulbes, de légumes-feuilles, de légumes-fruits, de légumes-fleurs, de légumes anciens, de plantes aromatiques, etc. Bien sûr, notre priorité est de satisfaire la demande de nos partenaires et de nos clients pour qui nous adapterions nos productions en fonction de leurs besoins. Pour les écoles, nous nous concentrerions plutôt sur des produits ayant un bon rapport quantité/prix alors que pour nos partenaires restaurateurs, nous pourrions proposer des produits plus qualitatifs. Les particuliers se verront proposer une offre diversifiée et de saison qui pourrait satisfaire une consommation régulière et variée.

#### 1.2.2.2.2 Serres :

Tout comme pour nos espaces potagers, nous comptons limiter l'espace que nous allouerions à nos serres au début de l'activité, étant donné l'investissement et la force de travail que nous posséderions. Au départ, la surface exploitée serait à peu près 15% de la surface cultivée, ce qui représente 300 m<sup>2</sup>. Etant donné que nous couvririons cette surface à l'aide de 4 serres, nous pourrions planter divers petits fruits et légumes plus « exotiques » afin de varier notre offre.

#### 1.2.2.2.3 Jardin mandala :

Pour notre jardin mandala, nous réserverions un espace de 600 m<sup>2</sup> à proximité des bâtiments.

Son design et sa forme justifient cet emplacement où il serait vu par les visiteurs. Cependant, la réflexion autour des jardins mandalas va plus loin que leur aspect esthétique ! Effectivement, la forme atypique de ces configurations circulaires revêt une symbolique liant

---

<sup>3</sup> Mise en place de cultures étagées, associations de plantes compagnes, etc.

les 4 points cardinaux aux 4 éléments (eau, terre, feu, air) qui sont eux-mêmes liés aux différents types de légumes (légumes-feuilles, légumes-racines, légumes-fruits, légumes-fleurs). De plus, ces jardins favorisent les effets de bordures et le développement de la biodiversité. Nous y mettrions donc des cultures qui développent des synergies entre elles et cet espace représentera un terrain d'expérimentation intéressant.

#### 1.2.2.3 Poulailier :

Pour notre poulailier, nous voudrions réserver un espace de 15 mètres sur 15 à proximité du hangar qui serait partiellement utilisée comme abri pour les poules et poulets. Le poulailier pourrait être étendu dans le verger en fonction des besoins d'espace de ses résidents. Nous y commencerions avec une vingtaine de poules et une dizaine de poulets.

Le poulailier et ses habitants ont une place centrale dans notre micro-ferme et ils y remplissent plusieurs fonctions. Outre la production d'œufs et de volailles, nous pourrions également en bénéficier pour notre compost et pour le recyclage de nos déchets alimentaires.

#### 1.2.2.4 Produits et activités du verger :

Pour notre verger, nous avons développé une approche similaire à celle que nous avons utilisé précédemment. Comme celui-ci nécessite moins de suivi, nous lui réserverions l'espace éloigné de l'habitation qui présente une superficie de plus de 50 ares ayant un bon ensoleillement. Derrière ce terrain se trouve la N7 où le trafic routier est assez important ce qui est, pour nous, une raison de plus pour y planter des arbres et capter une partie du CO<sub>2</sub> rejeté dans l'air.

Nous voudrions y planter une trentaine d'arbres fruitiers à haute tige (10 pommiers, 10 poiriers et 10 cerisiers) qui pourraient nous assurer une production à long terme de plusieurs milliers de kilos de fruits. Le choix d'arbres à haute tige retarderait le rendement optimal de notre verger et rendrait la cueillette plus éprouvante, mais les avantages à long terme ne sont pas négligeables ! Effectivement, ils assurent une production plus importante, ils ont une durée de vie plus longue, ils sont plus intéressants pour l'environnement et fournissent des espaces de vie pour de nombreuses espèces d'insectes et d'oiseaux, ils demandent moins de connaissances techniques et nécessitent moins d'investissements (financiers et humains), etc.

Même s'il est tout à fait possible de planter plus d'arbres dans notre verger, nous avons choisi volontairement de nous limiter à une trentaine pour nous laisser la possibilité de faire évoluer notre verger de différentes manières en fonction de nos envies et des attentes de nos clients.

Les 5 premières années, nous aimerions le laisser se développer à son rythme, sans trop y intervenir. Ensuite, nous voudrions y installer des ruches et réfléchir à une façon de lui donner un autre rôle. Par exemple, nous pourrions l'utiliser comme pré-verger, comme extension du potager et y faire une forêt comestible. L'objectif étant toujours de créer un agrosystème dont le fonctionnement et la performance dépendent de l'association et de la complémentarité des éléments qui le composent.

#### 1.2.2.5 Autres produits et activités de la micro-ferme :

L'avantage de ce projet, c'est que nous ne sommes pas obligés de nous cantonner à une activité ou à une production particulière. Les possibilités de diversification sont nombreuses et, de ce fait, elles sont difficiles à déterminer à priori. Nous allons tout de même tenter de vous fournir un résumé des produits et activités auxquels nous avons pensé et que nous pourrions appliquer dans notre projet.

Premièrement, nous allons aborder le volet expérimental et pédagogique de notre micro-ferme. Au travers de l'évolution de ce projet, nous aimerions partager nos apprentissages (et nos erreurs) avec les acteurs de notre écosystème d'affaires et avec ceux qui sont désireux de comprendre comment mettre en place un agrosystème résilient. Notre objectif est de susciter l'intérêt des plus jeunes et de nos visiteurs pour ce modèle de micro-ferme et de favoriser le développement de communautés autour de projets similaires dans le futur.

Deuxièmement, il semble primordial que nous installions des ruches sur notre terrain dont les abeilles participeraient au développement de nos fruits et légumes. A cet effet, deux choix s'offrent à nous : nous pourrions nous former au métier d'apiculteur et acheter les ruches ou nous pourrions faire un partenariat avec un apiculteur local. Nous choisirions en fonction de nos besoins et de nos moyens.

Le volet pédagogique, l'installation de ruches et la production de miel seraient vraisemblablement intégrés dans notre projet car ces activités peuvent remplir différentes fonctions au sein de notre agrosystème. Néanmoins, ce ne sont pas les seules activités qui pourraient nous permettre de croître et de développer des synergies au sein de notre projet. Entre autres, nous avons pensé à des paniers de fruits et légumes comprenant des recettes, à des soupes, à des jus, à la confection de thés, à la création de farines, à la vente de fleurs à l'occasion de certaines fêtes, à l'élevage de chèvres et à la transformation de lait, à la promotion de l'art artisanal au sein de notre communauté, etc. L'objectif pour nous de développer de nouveaux produits se justifie par le fait que nous limiterions volontairement

notre distribution localement et que nous voudrions tenter de diversifier un maximum notre offre.

### 1.2.3 Etude de marché :

Etant donné que nous voudrions mettre en place une micro-ferme en permaculture, une partie de nos activités et de nos productions dépendraient directement du caractère même de celle-ci. Cependant, même si nous avons défini partiellement notre offre en amont, nous avons procédé à une étude de marché auprès de nos partenaires et de nos clients pour évaluer l'attractivité de notre projet, pour tenter de comprendre comment nous pourrions nous distinguer de nos concurrents et pour savoir quels produits nous devrions privilégier. D'une part, nous avons interviewé un restaurateur et une directrice d'école présentant le profil de partenaires que nous voudrions intégrer à notre écosystème d'affaires ; d'autre part, nous avons procédé à l'élaboration d'un questionnaire que nous avons mis en ligne pour comprendre quelles sont les attentes de nos clients, quel est l'intérêt qu'ils portent à l'idée de notre projet, quels sont les produits qui les intéressent et comment nous pouvons nous démarquer de la concurrence.

Avant de procéder à notre étude de marché, nous avons déjà le sentiment de nous engager dans un projet porteur de sens et nécessaire dans le contexte socio-écologique actuel ; néanmoins, nous ne pensions pas avoir autant de retours positifs. Que ce soit au niveau des partenaires ou des particuliers, nous avons pu observer que les produits locaux suscitent un intérêt grandissant, mais nous avons également été confrontés à certaines problématiques auxquelles nous voulons prêter une attention particulière. Les réponses que nous avons récoltées auprès de nos répondants et les interviews que nous avons menés, nous offrent déjà quelques pistes de réflexion que nous exposerons ci-après.

De nos interviews<sup>4</sup>, il ressort des informations encourageantes et constructives. Que ce soit le restaurateur ou la directrice d'école, ils travaillent principalement avec des producteurs locaux. Cela montre un intérêt pour nos productions, mais cela soulève également la question de la concurrence. De plus, ces établissements possèdent déjà un ensemble de fournisseurs et même si cela montre l'importance de développer des partenariats solides, cela souligne également le fait qu'il faut pouvoir susciter l'intérêt des acteurs de notre communauté locale à devenir nos partenaires en jouant sur la qualité ou sur les prix. Ces rencontres nous

---

<sup>4</sup> Voir annexe 3.

permettent également de justifier la mise en place de notre système de livraison qui s'avère être une condition sine qua non au développement de partenariats. Cependant, la livraison n'apporte pas de valeur ajoutée en tant que telle et représenterait une charge que nous devrions prendre à nos frais. Nos interviews nous ont également permis d'identifier certains aspects qu'il est nécessaire d'examiner si nous voulons développer des partenariats pérennes avec des écoles et des restaurateurs.

*Au niveau de notre restaurateur* : Lorsque nous parlions de concurrence, celle-ci s'appliquerait surtout à ce niveau. Dans le cas présent, l'interview nous a fait prendre conscience du fait que les restaurateurs profitent de la concurrence entre différents fournisseurs pour entraîner le prix de certains produits à la baisse. Un autre élément auquel nous n'avions pas pensé et qui est demandé par la personne interrogée concerne l'exclusivité de certains produits. Cette exclusivité nous la voyons comme un moteur tout comme un frein pour nos futures collaborations car nous pourrions personnaliser et appuyer nos partenariats en leur réservant l'exclusivité de certaines productions, mais cela nous empêcherait également d'écouler ces productions via d'autres canaux de distribution. Dernièrement, lorsque nous avons demandé ce que nous pourrions faire, et que ses autres fournisseurs ne font pas, le gérant du restaurant nous a fait part du souhait d'être averti en avance de la production qui va venir pour pouvoir s'organiser plus facilement.

*Au niveau de notre école* : L'objectif à remplir pour pouvoir développer ce partenariat avec des écoles est d'arriver à trouver un accord qui respecterait un certain budget alloué aux repas chauds. Ce budget est fonction du prix d'un repas chaud et du nombre de repas chauds qui doivent être servis. Dans ce cas-ci, la solution n'est pas nécessairement de proposer le prix le plus bas, mais de proposer nos produits à un prix qui permet à l'école d'honorer chaque semaine le coût des commandes qu'elle passe auprès de ses fournisseurs. Outre la possibilité de devenir un fournisseur de l'école, nous nous demandions également s'il y avait un intérêt pour nous de développer des stages initiatiques à la ferme. La directrice nous a conforté dans cette idée, l'école avait déjà organisé ce genre d'activités. Pour nous, cela représente une opportunité pour partager notre expérience, diversifier nos activités et susciter l'intérêt des jeunes générations.

Dans notre questionnaire, repris en annexe 4, nous avons abordé plusieurs thématiques pour comprendre le comportement des consommateurs vis-à-vis des produits locaux, mais également comment les rendre plus attractifs, plus accessibles. Nous avons aussi abordé

l'aspect pédagogique de notre projet afin de savoir si nous devions nous focaliser uniquement sur les écoles ou s'il y avait un potentiel à exploiter dans notre échantillon de répondants. Bien que nous ayons 40% de 25-35 ans dans les 181 réponses que nous avons récolté, nous estimons que le nombre de répondants permet d'observer certains comportements et certaines tendances étant donné que nous nous intéressons à une communauté locale restreinte. Le profil de nos répondants est représentatif de la clientèle souhaitée.

Avant d'élaborer notre questionnaire, nous avons émis l'hypothèse que la plupart des gens privilégient les produits locaux de qualité aux produits bio des supermarchés, mais que la consommation de ces produits reste occasionnelle. Pour tenter de quantifier ce comportement, nous avons posé un ensemble de questions fermées dont les réponses semblent valider notre hypothèse.

Cependant, ce qui nous intéresse pour notre projet est de comprendre comment susciter l'intérêt de nos clients à consommer nos produits et, à cette fin, nous nous sommes appuyés sur une question ouverte. Pour rendre compte des résultats de cette question, nous avons décidé de représenter les thématiques récurrentes (voir annexe 5).

Nous avons également cherché à évaluer quelques-unes de nos idées pour rendre les producteurs locaux plus attractifs et adapter notre projet en fonction.

Le volet pédagogique de notre projet étant central à nos yeux dans notre développement à long terme et dans la transmission de notre modèle, nous avons cherché à quantifier, d'une part, l'intérêt que portent des adultes à participer à des ateliers initiant au potager et, d'autre part, nous voulions savoir si ces mêmes adultes voudraient que leurs enfants y participent dans le cadre d'une sortie scolaire.

Dernièrement, nous souhaitons donner à nos répondants l'occasion de se mettre à notre place par le biais d'une question introspective dans le but de savoir ce qu'ils feraient à notre place.

#### 1.2.4 Plan marketing :

Avant de pouvoir déployer notre offre et de promouvoir nos productions via différents canaux de communication, nous devons assurer la mise en place de nos activités.

Notre premier défi est de susciter l'intérêt de citoyens pour qu'ils investissent dans notre projet. A cet effet, nous avons prévu d'organiser un crowdfunding pour récolter des fonds. Il s'agirait de travailler notre communication dès le début, en proposant une vidéo explicative et les contreparties qui seraient allouées. Les premiers mois, le temps que les légumes poussent, nous en profiterions pour créer des liens avec notre environnement proche (voisins, fermiers) et rencontrer nos différents partenaires (restaurants, écoles, commune). Nous serions proactifs sur les réseaux sociaux et événements locaux afin de développer notre notoriété. Il s'agirait de créer un historique, créer une relation durable avec nos clients. Lors de nos premières récoltes, nous organiserions une « porte ouverte » pour faire découvrir notre micro-ferme et y faire déguster nos produits. Les récoltes suivantes, nous essayerions d'intégrer des partenariats locaux pour y vendre nos récoltes. C'est également le début d'un service de livraison à domicile. Le client aurait l'occasion de nous contacter, par téléphone ou via les réseaux sociaux, pour commander ce dont il a besoin.

## Deuxième partie :

### 2.1 Plan de financement :

#### 2.1.1 Immobilisations corporelles :

##### ➤ *Bâtiment et terrain :*

Comme énoncé précédemment, il s'agit d'une ferme habitable avec une grange et un terrain agricole d'un peu plus 1,7 hectares permettant la création d'un potager en permaculture et d'un verger. L'ensemble du bien est à vendre 155.000 €.

Des frais annexes sont à débours, à savoir les frais de notaire pour le bien immobilier lui-même. Etant à usage professionnel, il n'y a donc pas d'abattement possible, les droits d'enregistrement s'élèveront à 12,5% sur le montant total. La simulation, reprise en annexe 6, annonce un montant de frais d'acte compris entre 22.880,66€ et 23.243,66€. Autre frais annexes, il s'agit des frais d'acte de crédit hypothécaire, celui-ci engendrera une dépense supplémentaire située entre 4.427,08€ et 4.790,08€. Soit un total de frais annexes compris entre 27.307,74€ et 28.033,74€.

##### ➤ *Aménagements et installations :*

Nous concevons ce projet avec pour contrainte que notre empreinte environnementale doit être quasiment nulle. Pour cela, nous essayons de maximiser les moyens offerts par la Nature. Dans cette optique, nous allons privilégier :

- Citernes à eau de pluie (voir annexe 7) :

Afin de récupérer l'eau de pluie pour les périodes plus estivales ou de sécheresse, l'achat de trois citernes à eau, d'une capacité de 10.000 litres chacune, est indispensable. Le calcul du nombre de citerne à eau de pluie a été dimensionné sur base de la surface du potager exploité. La moyenne générale d'eau par mètre carré de potager est de 100 litres par an. Le montant de l'installation des citernes à eau de pluie se rapproche de 15.000 € HTVA.

- Panneaux photovoltaïques (voir annexe 8) :

Sur un moyen terme, à l'horizon de cinq années, nous souhaiterions installer des panneaux photovoltaïques afin de fournir l'énergie nécessaire à la production d'électricité. Le devis avoisine un montant de 7.200€ HTVA.

- Des serres (voir annexe 9) :

Les serres en tunnel sont destinées à la culture potagère. Elles protégeront les légumes et les plantes aromatiques des conditions climatiques défavorables (grand vent, neige, grêle). Elles

anticiperont et prolongeront la saisonnalité, c'est à dire une température ambiante plus élevée qu'à l'extérieur, mais aussi un taux d'humidité élevé permettant d'excellentes conditions pour la croissance des légumes. Idéalement, nous placerons quatre serres tunnels, d'une superficie de 75 mètres carrés chacune. Le budget s'élève à 8.800,00 € HTVA.

➤ *Matériel de bureau et informatique :*

Le matériel de bureau à prendre en compte se limite à un bureau, un fauteuil de bureau et un pc en ce compris les logiciels spécifiques au secteur. Un montant de 2.500€ nous semble dans la moyenne. L'ensemble de l'activité étant d'extérieur, l'investissement prévu est minimal mais suffisant. Nous serons néanmoins attentifs au confort de travail car les heures « administratives » peuvent vite s'accumuler, tant la gestion est diverse : la gestion administrative et financière à proprement parler, la communication via les réseaux sociaux, la création et la gestion d'un site internet, ...

➤ *Matériel d'exploitation :*

○ Camionnette (voir annexe 10) :

La camionnette est un outil indispensable dans notre secteur d'activité. La livraison s'effectuera pour les écoles, les restaurants mais également au domicile des particuliers. Pour plus de confort et de facilité, la camionnette aura une porte latérale, permettant un accès facile dans l'ensemble du coffre.

Notre choix s'est porté sur le Ford fourgon Transit Custom. La valeur catalogue est de 23.955,00 € HTVA. Néanmoins, l'une des règles que nous nous sommes fixés est de recourir le moins possible aux prêts bancaires afin de ne pas ressentir la pression financière. C'est pourquoi, nous partirons sur un véhicule d'occasion d'une valeur de 10.000 €.

○ Outillages de jardin :

Nous avons le petit matériel type pelles, bêches, grelinettes, semoirs, fourches, arrosoirs, râteliers. Ce sont tous des outils à main. Bien que leurs coûts soient raisonnables, nous devons faire attention car ils cassent régulièrement, d'où un remplacement fréquent et des coûts récurrents. Nous prévoyons un forfait annuel pour l'achat de petit matériel de 1.500 €.

Ensuite, nous avons les consommables, il s'agit des pots et plaques de semis, des bâches en toiles et plastique pré-perforées. Il est possible d'en récupérer auprès des jardinerie ou de certains pépiniéristes qui s'en débarrassent. En cas d'achat, nous comptons plus ou moins 2€ la plaque de semis. S'ajoute à cela, les ballots de pailles dont le prix de la balle est d'environ 20 €. Nous en aurions besoin d'une douzaine pour la superficie que nous aimerions exploiter,

soit un montant annuel de 240€. De même des sacs de terreau seront à prévoir, une demi-palette de 18 sacs de 70 litres devrait couvrir nos besoins annuels. Nous estimons le prix annuel, des ballots de paille et des sacs de terreau, à environ 650€.

Tableau 2 - Immobilisations corporelles

<b>1. Bâtiment et terrain</b>	<b>183.000 €</b>
a. Fermette et terrains	155.000 €
b. Frais d'acquisition	28.000€
<b>2. Aménagements du terrain</b>	<b>31.000 €</b>
a. Citernes à eau de pluie	15.000 €
b. Panneaux photovoltaïques	7.200 €
c. Serres	8.800 €
<b>3. Matériel de bureau et informatique</b>	<b>2.500 €</b>
<b>4. Matériel d'exploitation</b>	<b>12.500 €</b>
b. Camionnette	10.000 €
c. Petits outillages	2.500 €
<b>Total des investissements</b>	<b>229.000€</b>

### 2.1.2 Capitaux permanents :

#### ➤ *Capitaux propres :*

- Apport de capital en numéraire :

Anthony et Glenn seraient les deux porteurs du projet, c'est à dire les deux associés fondateurs. Glenn serait l'actionnaire majoritaire avec 2/3 des parts avec un apport de 20.000 €, et Anthony, serait un l'actionnaire minoritaire avec 1/3 des parts avec un apport de 10.000 €. Dès lors, le capital social souscrit et libéré s'élèverait donc à 30.000 €. Cette mise à disposition de fonds permettra à la société de procéder aux premiers investissements et également d'assurer l'apurement des premières factures. Il est crucial de réfléchir soigneusement à la façon dont nous faisons les premiers investissements et les premières dépenses car en cas de défaut, nous pourrions nous retrouver en situation délicate voire en faillite. Nos responsabilités personnelles pourraient être alors engagées.

➤ *Emprunts :*

- Emprunt bancaire long terme (fermette) (voir annexe 11) :

Notre projet nécessite l'achat de la fermette avec terrain. Toute la difficulté de notre activité est que nous ne savons pas être opérationnels du jour au lendemain. En effet, il y aura un laps de temps assez long, entre le premier travail de la terre pour les semis plantations et les premières ventes de légumes. Nous partons sur un délai de 6 à 9 mois pour avoir nos premières récoltes. Durant ces premiers mois, nous n'aurons aucun revenu mais des charges bien présentes. J'entends par là, les mensualités du crédit hypothécaire et du crédit professionnel. Pour cette raison, nous souhaitons étaler les crédits le plus possible dans le temps, afin d'avoir des paiements mensuels plus bas, et donc puiser un peu moins dans notre trésorerie.

La somme à déboursier pour l'achat de la fermette est de 155.000 €. Le crédit hypothécaire demandé sera du même montant. Nous avons réalisé une simulation de crédit selon les taux en vigueur sur le marché où nous empruntons sur 25 ans au taux fixe de 2,00% TAEG, il en découle une mensualité de 655,61 €.

- Emprunt bancaire long terme (aménagements) (voir annexe 12) :

L'impact écologique que représente notre projet est aussi source de réflexion. C'est pourquoi, nous réfléchissons et tentons d'y apporter des solutions, parfois coûteuses, mais qui diminuent notre empreinte sur l'environnement. Notre première réflexion a été pour l'utilisation de l'eau dans nos cultures où la météo peut y être notre alliée comme notre ennemie. La question se posait pour les périodes à température estivale voire de sécheresse, nous avons donc choisi d'investir dans deux citernes à eau de pluie (15.000 €) comme solution à ces périodes plus arides. La deuxième piste de réflexion concerne l'électricité du bâtiment, nous sommes toujours dans la démarche de produire ce que nous consommons, l'installation de panneaux photovoltaïques (7.200 €) est également une bonne solution. Ces aménagements amèneront un double bénéfice : d'une part, la réduction de notre empreinte écologique, et d'autre part, nous réaliserons d'importantes économies financières sur le long terme. Un investissement supplémentaire va être consenti avec l'installations de quatre serres de cultures sur une superficie de 300 m<sup>2</sup>, le coût de l'investissement s'élève à 8.800 €.

Un crédit d'aménagement de 23.995 €, repris à l'annexe 12, sera réalisé lors de l'achat de la ferme afin de pouvoir effectuer ces travaux d'installation. Il aura une durée de 10 ans avec une mensualité de 231,06 €.

➤ *Autres ressources :*

○ Aides aux entreprises en Wallonie (annexe 13) :

Le SPW Agriculture, Ressources naturelles et Environnement accorde aux agriculteurs des aides à l'agriculture biologique, que ce soit une aide à la conversion et une aide au maintien de l'agriculture biologique.

Nous nous intéressons principalement à l'aide à la conversion. Elle est octroyée à l'agriculteur qui procède à une conversion ou création de son exploitation actuelle en une exploitation respectant les conditions de production de l'agriculture biologique. L'agriculteur, qui s'engage dans cette démarche, doit déclarer sa parcelle de terre et en bénéficiera pour une durée de 5 ans sans interruption possible. Aucune demande d'aide de ce type pour la même parcelle ne doit avoir eu lieu durant les 10 dernières années.

Après analyse du document en annexe 13, la surface agricole cultivée se retrouvera majoritairement dans le groupe de culture 2 pour le potager et le verger. Sans être exhaustif, sont repris dans ce groupe de cultures 2, les cultures maraichères de pleine terre, maraichères sous-abris, les plants fruitiers, les plantes aromatiques, les plantes médicinales, les fruitières pluriannuelles, etc ... Le groupe de culture 1 reprend les surfaces en jachère.

Notre surface maraichère disponible est de 1,2 hectare. Comme le plan de découpage le montre le potager sera de 50 ares ; le verger de 70 ares ; le poulailler de 1 are ; le restant du terrain soit un peu plus de 37 ares restera en jachères.

Pour la simulation de l'aide financière que nous pouvons espérer, nous reprenons 1,2 hectares en culture 2 et 0,3 hectare en culture 1, soit une aide financière annuelle prévue de 1.260€.

○ Subsidés - Aide à l'informatisation :

La Province du Hainaut octroie un subside aux jeunes agriculteurs pour l'acquisition d'équipements et de matériels informatiques et ce compris les logiciels professionnels. Un double but est poursuivi ; d'une part, une informatisation à la ferme ; et d'autre part, afin de développer et mettre en avant le secteur agricole.

Cette aide s'élève à 20% de l'investissement avec un maximum de 1.000 €. Nous pouvons donc compter sur un subside avoisinant les 500 €.

- ADISA - Aide au démarrage d'entreprise pour les jeunes entrepreneurs agricoles :

Le Programme wallon de Développement Rural soutient, via un financement de l'Union Européenne et de la Wallonie, les mesures visant au développement social, économique, des services ruraux et de l'environnement. Il poursuit trois objectifs majeurs à savoir l'amélioration de la compétitivité des secteurs agricoles et sylvicoles ; le renforcement de la complémentarité entre ces secteurs et l'environnement, et enfin, en favorisant que le monde rural soit dynamique, en améliorant la qualité de vie et en aidant à la création d'emplois.

Une des mesures prévues par ce programme est une aide au démarrage pour les jeunes agriculteurs. Il s'agit d'une aide financière pour la reprise ou la création d'une exploitation agricole. Elle est possible moyennant certaines conditions reprises dans l'annexe 14. Cette aide financière prend la forme d'une subvention en capital d'un montant forfaitaire de 70.000 €. Notre projet étant une création d'exploitation, le montant serait libéré en quatre tranches moyennant l'atteinte des objectifs du plan d'entreprise et l'atteinte du seuil de viabilité.

Volontairement, nous n'avons pas voulu intégrer ce subside dans notre plan de financement. Cependant, les démarches pour l'obtention de celle-ci seront effectuées.

- Garantie publique à l'investissement et à l'installation dans le secteur agricole<sup>5</sup> :

Afin de faciliter l'accès au crédit, la Région Wallonne se porte garante, via une caution, pour le remboursement d'un prêt d'investissement destiné aux agriculteurs souhaitant débiter une exploitation agricole. Cette garantie a pour but de rassurer l'organisme de crédit. Cela ne décharge nullement le bénéficiaire du paiement de sa dette. Elle n'interviendra qu'en cas de défaillance du porteur de projet. Le but premier étant la facilitation de l'accès aux crédits.

- Crowdfunding<sup>6</sup> :

Le crowdfunding est un outil de collecte de fonds, via une plateforme internet, qui met en rapport des personnes porteuses de projet et tout un ensemble de contributeurs qui, s'ils le

---

<sup>5</sup> Arrêté du Gouvernement wallon du 10 septembre 2015 relatif aux aides au développement et à l'investissement dans le secteur agricole.

Arrêté du Gouvernement wallon du 19 décembre 2008 pour les investissements dans le secteur agricole

<sup>6</sup> Source : CrowdIn. (s. d.). « Qu'est-ce que le crowdfunding? », consulté juin 2020, en ligne : <https://crowdin.be/en-savoir-plus/crowdfunding>

souhaitent, peuvent soutenir financièrement le projet Cette méthode innovante est appelée également le « financement participatif ».

Il existe quatre types de financements :

- Le don simple : le contributeur fait un don sans rien attendre en retour ;
- Le don avec contrepartie : le contributeur reçoit une contrepartie, un produit ou un service, en fonction du montant de sa participation. Généralement, plus le don est haut, plus la contrepartie sera intéressante.
- Le prêt sans ou avec intérêts entre particulier : appelé aussi « peer-to-peer lending », le contributeur prête une somme au porteur du projet, qui devra le rembourser à échéance, avec ou sans intérêt.
- L'investissement : le contributeur finance le projet et devient actionnaire à part entière, dans le capital de l'entreprise, à hauteur de sa prise de participation.

Le concept du Crowdfunding nous a particulièrement séduits car il ne se confronte pas aux systèmes financiers proprement dits telles que les banques. Le projet est soumis aux particuliers qui peuvent y contribuer. C'est une façon de nous soutenir et de valider notre concept. Il y a un réel élan d'humanité et de générosité derrière cette démarche. Au-delà de cela, il y a une opportunité de créer un véritable réseau d'ambassadeurs, qui se sentiront concernés et souvent investis dans la réussite du projet.

Au cours de nos recherches dans le cadre de ce travail de fin d'étude, nous avons remarqué que les financements publics dans le domaine de l'agriculture biologique sont minces, souvent dérisoires. Les petites structures en sont d'autant plus pénalisées que les fermes aux dizaines voire centaines d'hectares. Hormis cet aspect pécunier, le démarrage progressif correspond plus à nos valeurs, ce qui nous laisse le temps d'apprendre, de comprendre, de faire les choses correctement.

Voilà pourquoi, un financement complémentaire, avec un rôle social prédominant, nous semblait primordial.

Nous souhaitons lancer une cagnotte de 12.500 €, afin de financer l'achat notre camionnette d'occasion, que nous estimons à 10.000 €, ainsi que le premier outillage estimé à 2.500 €.

Nous partirions sur le don simple et le don avec contrepartie. La possibilité de financement seraient laissés aux choix des contributeurs avec les montants suivants 10€, 25€, 50€, 100€, 250€ et 500€.

- 10 € : Newsletter reprenant des photos, un suivi de l'évolution, des vidéos explicatives sur les techniques de plantations
- 25 € : Newsletter (photos, suivi, vidéos) et deux plants de légume au choix
- 50 € : Newsletter, deux plants de légumes et une visite de la ferme
- 100 € : Newsletter, deux plants de légumes, une visite de la ferme, dégustation d'un repas sur place avec des produits issus de la ferme
- 250 € : Newsletter, un panier de fruits/légumes, deux fois par mois pendant 1 an
- 500 € : Newsletter, un panier de fruits/légumes, deux fois par mois pendant 1 an, une nuitée découverte dans un gîte proche de la région.

Tableau 3 - Ressources

<b>1. Capitaux propres</b>	<b>30.000 €</b>
a. Capital en numéraire	30.000 €
<b>2. Emprunts</b>	<b>186.000 €</b>
a. Emprunt Long terme Banque : Bâtiment	155.000 €
b. Emprunt Long terme Banque : Aménagements	31.000 €
<b>3. Autres ressources</b>	<b>14.260 €</b>
a. Primes	1.260 €
b. Subsidés	500 €
c. Crowdfunding	12.500 €
<b>TOTAL DES RESSOURCES</b>	<b>230.260 €</b>

## 2.2 Budget prévisionnel :

Tableau 4 - Résultats chiffrés de la 1<sup>ère</sup>, 5<sup>ème</sup>, et 10<sup>ème</sup> année d'activité

Année	2021	2026	2031
Hypothèses	Pessimiste	Moyenne	Optimiste
Chiffre d'affaires (TTC) -TVA (6%)	79.440,00	102.757,50	142.350,00
<b>Chiffre d'affaires (HTVA)</b>	<b>74.943,40</b>	<b>96.941,04</b>	<b>134.292,45</b>
<b>Charges : Marchandises et Services</b>	<b>23.224,34</b>	<b>73.284,09</b>	<b>71.179,96</b>
- Semences et plants (10%-5%-1%)	7.494,34	4.847,05	1.342,92
- Fournitures (outillage, emballage..)	3.000,00	3.500,00	4.000,00
- Consommation Eau	500,00	500,00	500,00
- Consommation Electricité	500,00	500,00	500,00
- Consommation Mazout de chauffage	1.500,00	1.500,00	1.500,00
- Entretien/réparation camionnette	600,00	600,00	600,00
- Carburant Camionnette	1.800,00	2.700,00	3.600,00
- Honoraires comptables	2.500,00	2.500,00	2.500,00
- Assurances Incendie, Risques environnementaux Responsabilité civile, camionnette, Loi	3.000,00	3.500,00	3.500,00
- Frais de Gsm -Internet	1.200,00	1.200,00	1.200,00
- Frais de publicité	600,00	600,00	600,00
- Frais de formation	530,00	250,00	250,00
- Salaires saisonnier 3mois - 1 personne		6.543,04	6.543,04
- Salaires dirigeants		44.544,00	44.544,00
<b>Amortissements</b>	<b>9.676,00</b>	<b>6.626,00</b>	<b>6.626,00</b>
- Bâtiment	4.650,00	4.650,00	4.650,00
- Citernes	750,00	750,00	750,00
- Panneaux photovoltaïques	360,00	360,00	360,00
- Serres	616,00	616,00	616,00
- Camionnette	3.300,00	0,00	0,00
- Ruches	0,00	250,00	250,00
<b>Taxes diverses</b>	<b>640,00</b>	<b>640,00</b>	<b>640,00</b>
- Taxes foncières	440,00	440,00	440,00
- Taxes camionnette	200,00	200,00	200,00
<b>Charge financière</b>	<b>350,00</b>	<b>350,00</b>	<b>350,00</b>
- Intérêts bancaires	3.500,00	3.000,00	2.500,00
<b>Bénéfice Brut</b>	<b>41.053,06</b>	<b>16.040,95</b>	<b>55.496,49</b>
<b>Impôt des sociétés</b>	<b>11.370,74</b>	<b>4.007,03</b>	<b>23.600,55</b>
Impôts (0-25000 € - 24,98%)	6.245,00	4.007,03	13.863,02
Impôts (25000-90000 € - 31,93%)	5.125,74		9.737,53
<b>Bénéfice net</b>	<b>29.682,32</b>	<b>12.033,92</b>	<b>31.895,94</b>

Il est compliqué pour un projet de ce type d'effectuer un budget prévisionnel sur les trois premières années. Le temps nécessaire pour tirer un revenu de certaine plantation peut prendre plusieurs années (par exemple : le verger). Nous avons donc fait le choix de partir sur une planification budgétaire à 1 an, 5 ans et 10 ans.

Notre projet fait écho à une ferme biologique pionnière dans le domaine de la permaculture. Elle s'appelle la « Ferme du Bec Hellouin » située dans le Nord-Ouest de la France, proche de Rouen. C'est un modèle de permaculture s'associant au maraichage bio-intensif. Cette micro-ferme a attiré l'attention et les questionnements de plusieurs scientifiques de l'Institut Sylva et de l'unité de recherche de l'AgroParisTech, par son modèle unique et sa productivité sur une très petite surface avec très peu de mécanisation.

Un choix cornélien s'est posé à nous pour l'établissement d'un budget prévisionnel notamment au niveau des ventes. Le premier choix était d'étudier le prix moyen de chaque fruit et légume en fonction des données du marché. Une analyse conséquente en aurait découlé sur les prix pratiqués par une dizaines d'acteurs du secteur afin d'en obtenir un prix moyen. De ce prix moyen, établir une rentabilité en fonction de la surface accordée à chaque culture. Autant dire, que cette démarche aurait été fastidieuse et n'aurait pas forcément refléter la réalité. Nous sommes donc partis sur notre second choix, c'est à dire repartir d'informations de rentabilité et financières fournies par des études réalisées par des experts et les appliquer à notre projet.

### 2.2.1 Besoin en ressources humaines :

Pour une superficie de 1000 m<sup>2</sup>, l'étude réalisée sur cette étendue montre que la charge de travail totale sur une année représente l'équivalent de 2400 heures. Celle-ci se répartissent selon deux catégories. La première est le temps passé dans les jardins pour la production et la récolte. La seconde est le temps passé pour la commercialisation, l'administratif (comptabilité et gestion), l'entretien général du site. La répartition du temps de travail se révèle approximativement être de 70% pour la « Production-Récolte » et 30% pour la « Commercialisation-Administratif ». Nous pouvons donc en déduire que 1600 heures seront consacrées à la « Production-Récolte » et 800 heures à la « Commercialisation-Administratif ».

Une autre étude a été faite auprès de 20 micro-fermes<sup>7</sup> au nord de la Loire. Les micro-fermes ont été comparées selon plusieurs critères : le nombre d'années d'installation, la superficie totale (m<sup>2</sup>), la surface utilisée en légumes (m<sup>2</sup>), part des serres sur la superficie utilisée, les types de produits végétaux, le niveau de motorisation et le nombre d'équivalent temps plein nécessaire (salaire maraicher ou stagiaire). Pour définir au mieux nos besoins, nous nous sommes concentrés sur celles qui se rapprochaient le plus de notre projet, au niveau de la superficie cultivée-part des serres, et le niveau de motorisation qui nous semblait justifiée. Trois d'entre elles travaillent de manière manuelle sans aucune motorisation (motoculteur ou tracteur), nous les avons reprises sous forme d'un tableau plus succinct :

Tableau 5 - micro-fermes étudiées au nord de la Loire

Année depuis installation	Superficie totale (m <sup>2</sup> )	Superficie cultivée en légumes (m <sup>2</sup> )	Part des serres sur la surface cultivée	Types de produits végétaux	ETP
4	120000	3000	18%	55	1,5
2	13000	1800	9%	30	4
5	10000	4000	15%	60	1

Source : BEDOUET L. (2017). Permaculture et agroécologie : créer sa micro-ferme. Rustica éditions. p. 256

### 2.2.2 Productivité :

Cette étude<sup>8</sup> a démontré, sur une période de 12 mois, qu'avec une superficie de 1000 m<sup>2</sup>, avec une charge de travail de 1600 heures, les jardins ont généré un revenu de 54.600€.

- 1,6 heures de travail pour cultiver 1 m<sup>2</sup>
- 1 m<sup>2</sup> de culture génère un revenu de 55 €
- 1 heure de travail dans la 'Production-Récolte' produit un chiffre d'affaires de 34 €

Si nous prenons également en compte les heures de 'Commercialisation-Administratif' :

- 2,4 heures de travail pour 1m<sup>2</sup> (culture, récolte, commercialisation et administratif)
- 1 m<sup>2</sup> de culture produit un revenu de 55 €
- 1 heure de travail au total produit un chiffre d'affaires de 23 €

<sup>7</sup> BEDOUET L. (2017). Permaculture et agroécologie : créer sa micro-ferme. Rustica éditions. p. 256.

<sup>8</sup> HERVE-GRUYER, C. (2015, novembre). Etude « Maraîchage biologique permaculturel et performance économique ». p. 58, En ligne : <https://inra-dam-front-resources-cdn.brainsonic.com/ressources/afile/362783-745d0-resource-rapport-final-bec-hellouin.pdf>

Les experts mettent en exergue d'autres conclusions qui se révèlent intéressantes pour notre travail de fin d'étude.

- Une personne seule peut gérer de 500 m<sup>2</sup> à 1000 m<sup>2</sup>
- A intensité de travail égale, plus la surface est réduite, plus la valeur créée augmente

L'approche holistique de ce projet de recherche nous fournit les bases utiles pour le calcul du chiffre d'affaires que nous pourrions tirer de notre parcelle. Bien entendu, les chiffres sont à prendre avec prudence, mais ils fixent un repère de rentabilité qui n'avait jamais été établi jusqu'à ce jour.

Tous deux étant novices dans le domaine du maraichage bio-intensif et de la permaculture, nous établirons une planification budgétaire à 1, 5 et 10 ans. De ce fait, nous prévoyons une analyse financière qui prendra en compte nos lacunes de départ, la première année sera pessimiste, pour évoluer au fur et à mesure du temps vers une maîtrise de notre parcelle, tant au niveau de l'organisation de la parcelle mais aussi de la gestion du temps. Voilà pourquoi, la planification à 5 ans sera moyenne et celle à 10 ans plus optimiste.

Nos calculs se basent principalement sur les performances économiques tirées de la ferme du Bec Hellouin.

- Planification budgétaire à 1 an, considérée comme PESSIMISTE (70% du chiffre d'affaires) :

Nous sommes conscients que la production de légumes la première année ne sera pas optimale, bien au contraire. C'est pourquoi, nous décidons de nous consacrer de manière intensive à soigner les 20 premiers ares de notre parcelle de terrain. Le restant des ares étant laissé à l'état de prairie et de jachère.

Sur base des informations financières issues de la ferme du Bec Hellouin, nous partons sur notre estimation prudente que notre chiffre d'affaires sera équivalent à 70% au leur. Pour cela, nous réalisons une règle de trois, où pour 20 ares cultivés, nous génèrerions un chiffre d'affaires de 76.440€.

En complément des cultures, nous assurerons l'élevage de 10 volailles par période de 3 mois et la production d'œufs par 20 poules pondeuses. Les statistiques montrent que nous pouvons compter sur une moyenne de 300 œufs par an et par poule. Le prix d'œufs BIO dans les grandes surfaces avoisine les 2,50 € à 3,00€ par 6 œufs. Comptons 0,50 € par œuf, le chiffre d'affaires serait estimé à 3000 € par an pour la production d'œufs.

- Planification budgétaire à 5 ans, considérée comme MOYENNE (85% du chiffre d'affaires) :

A l'horizon de cinq années, nous aurons acquis de l'expérience en maraichage bio-intensif et en permaculture. Une amélioration de notre manière de travailler ainsi que la gestion du temps nous permettra d'être plus efficace au niveau des cultures, d'où un rendement de production plus élevé. Nous estimons que notre chiffre d'affaires peut atteindre 85% du chiffre d'affaires de la ferme du Bec Hellouin.

De plus, les vergers plantés lors de l'achat de la ferme deviennent également productifs. De cette parcelle de 50 ares, où plusieurs variétés d'arbres fruitiers ont été plantés il y a 5 ans, nous en retirons une production commercialisable.

En fonction de la superficie du verger et après nos calculs, nous avons décidé planter 30 arbres : 10 pommiers, 10 poiriers et 10 cerisiers.

Tableau 6 - Rendement prévu pour des arbres fruitiers en pleine production

<b>Rendement prévu pour des arbres en pleine production</b>	
<b>Pommes</b>	<b>250 (100 à 350) kg</b>
<b>Poires</b>	<b>300 (250 à 350) kg</b>
<b>Cerises</b>	<b>150 (100 à 200) kg</b>
<b>Prunes</b>	<b>120 (100 à 150) kg</b>

Source : Haseli, A., Webel, F., Brunner, H., & Muller, W. (2000, février). *La culture biologique des vergers hautes tiges*, En ligne : [https://occitanie.chambre-agriculture.fr/fileadmin/user\\_upload/Occitanie/076\\_Inst-Occitanie/Documents/Productions\\_techniques/Agriculture\\_biologique/Espace\\_ressource\\_bio/ITK-VergerHauteTige-2000.pdf](https://occitanie.chambre-agriculture.fr/fileadmin/user_upload/Occitanie/076_Inst-Occitanie/Documents/Productions_techniques/Agriculture_biologique/Espace_ressource_bio/ITK-VergerHauteTige-2000.pdf)

La maturité des arbres fruitiers n'est atteinte qu'à dix ans. Avant cela, ils sont considérés comme moins rentables. De ce fait, nous proposons que l'estimation du chiffre d'affaires à 5 ans s'effectue sur un rendement minime de 25%. En revanche, la production à 10 ans sera calculée sur le rendement moyen prévu ci-dessus.

A 5 ans :

Pour les pommiers, une récolte prévue de 62,5 kg par arbre, soit 625 kg.

Pour les poiriers, une récolte prévue de 75 kg par arbre, soit 750kg.

Pour les cerisiers, une récolte prévue de 37,5 kg par arbre, soit 375 kg.

A 10 ans :

Pour les pommiers, une récolte prévue de 250 kg par arbre, soit 2500 kg.

Pour les poiriers, une récolte prévue de 300 kg par arbre, soit 3000 kg.

Pour les cerisiers, une récolte prévue de 150 kg par arbre, soit 1500 kg.

Petit focus sur les prix des fruits sur le marché actuel, les pommes sont vendues en moyenne à 2,5 euros le kilo, les poires à 2,5 euros le kilo et les cerises à 6 euros le kilo. Sur cette base chiffrée, le chiffre d'affaires espéré pour la cinquième année est de 5.537,50 euros. Quant à elle, à la dixième année, le chiffre d'affaires espéré est de 22.750 euros.

Afin de mettre le maximum de chances de notre côté, nous investissons dans l'achat de 5 ruches pour aider la pollinisation des fleurs du verger et des légumes du potager. Ces cinq ruches produiront une ressource supplémentaire. Des proches à nous sont apiculteurs, ce qui nous amène à confirmer que l'extraction du miel par ruche avoisine les 10 à 15 kg. Le miel sera de haute qualité avec un prix compris dans une fourchette de 20 à 25 euros le kilo. Considérons la moyenne de kilo par ruche de 12,5 kg, multiplié par nos 5 ruches, et au prix médian de 22,50 euros le kilo, nous pouvons espérer une recette complémentaire de 1400 € par an.

- Planification budgétaire à 10 ans, considérée comme OPTIMISTE (100% du chiffre d'affaires) :

Notre méthode de travail aura bien évolué sur 10 ans. Il est légitime de croire que notre productivité sur la parcelle serait équivalente à 100% de la ferme du Bec Hellouin. Outre, les productions de légumes, fruits, poulets, miel, nous souhaitons créer un volet pédagogique à notre projet. Notre parcelle sera alors mature et nous pourrions la faire découvrir aux personnes intéressées via des formations en maraichage bio-intensif et en permaculture.

Elle se déroulerait sur deux journées pour un coût par personne de 300€. Elle serait ouverte à une vingtaine d'inscriptions afin de garder un climat convivial et un bon apprentissage pour l'ensemble des participants. Le chiffre d'affaires serait de l'ordre de 6.000 €.

2.2.3 Détails et explications des différents coûts prévus au budget prévisionnel à 10 ans :

- *Semences et plants* :

Pour tout démarrage d'une activité, il y a ce besoin de marchandises. Dans notre cas, il s'agit principalement de semences et de plants (fruits et légumes). La première année, nous allons

devoir acheter nos marchandises auprès de fournisseurs, d'où un ratio de 10% du chiffre d'affaires a été appliqué pour définir le montant des marchandises à prévoir. L'optique des années suivantes est de diminuer l'achat de semences ou plants car nous les récolterons et produirons grâce aux cultures existantes. A cinq ans, nous divisons donc par deux l'approvisionnement extérieur, soit 5%, en souhaitant arriver à une quasi-autonomie en ressources primaires à 10 ans (1%).

➤ *Fournitures diverses :*

Nous entendons par fournitures diverses, le petit outillage à remplacer en cas de casse, les pots et emballages à prévoir pour les fruits et légumes. Son coût augmente au fil des ans car notre activité devient de plus en plus productive et nécessite bien plus de fournitures diverses.

➤ *Consommation Eau :*

Une des priorités que nous nous sommes fixés est d'utiliser au maximum les ressources offertes par la nature. L'installation des citernes à eau est donc incontournable, elles serviront à alimenter la maison et le potager de manière général. L'économie financière sera présente, le montant repris dans le budget est à titre provisoire. Le dimensionnement des citernes a été étudié pour faire face à notre superficie.

➤ *Consommation Electricité :*

Même démarche que le point précédent, si ce n'est qu'ici le montant n'est pas mis à titre provisoire mais correspond à l'estimation de la redevance due auprès de l'Etat.

➤ *Consommation Mazout de chauffage :*

L'installation de chauffage initialement prévue dans la maison est le mazout de chauffage. Vu l'état moyen de la ferme, aucun investissement n'a été fait dans l'isolation du bâtiment. La consommation annuelle sera moyenne à élevée, le montant que nous avons budgété correspond à cette analyse.

➤ *Entretien-réparation de la camionnette :*

La camionnette a été achetée d'occasion. Des travaux d'entretien et de réparation du véhicule seront à prévoir, d'où montant annuel de 600 €.

➤ *Carburant camionnette :*

La première année de travail, le budget alloué est de 150€ par mois. Contrairement à l'horizon 10 ans où le budget alloué est double. Un des points forts de notre micro-ferme est la livraison

à domicile. Nous comptons sur le succès de cette offre pour acquérir plus de clientèle à domicile, ce qui engendrera inévitablement une hausse des frais de carburant. U fil du temps.

➤ *Honoraires comptables :*

Nous nous sommes basés sur les informations recueillies auprès d'un comptable IPCF pour établir notre calcul.

➤ *Assurances :*

Toute activité nécessite la prise d'assurances pour de multiples raisons. Un devis a été établi auprès d'un courtier en assurances suivant notre activité. Elles couvrent l'incendie, la responsabilité civile, les risques environnementaux (tempête, grêle, inondation, ...) et la camionnette.

➤ *Frais de Gsm-Internet :*

Une charge prévisionnelle de 100€ par mois est allouée dans notre budget. Elle couvrira nos deux abonnements téléphoniques et l'abonnement internet du bureau.

➤ *Frais de publicité :*

Nous avons prévu un budget moyen de 600€ par an. Nous estimons que notre page Facebook et son alimentation régulière seront un atout majeur dans la communication vers l'extérieur. La création d'une communauté est plus qu'envisagée.

➤ *Frais de formation (annexe 15) :*

La ferme du Bec Hellouin organise des journées de formation sur le thème de la permaculture, du maraichage bio-intensif. L'un d'entre nous participera à deux journées de formation la première année. Un budget est prévu, les années suivantes, pour une journée de recyclage ou la découverte d'autres formations.

➤ *Salaires saisonnier (annexe 16) :*

A partir de notre cinquième année d'activité, nous budgêtons un saisonnier durant une période de 3 mois. Il sera présent pour venir prêter main forte au pic de la saison et également, nous permettra de prendre chacun une quinzaine de jours de vacances.

➤ *Salaires dirigeants (annexe 17) :*

A partir de la cinquième année, nous espérons pouvoir vivre entièrement de notre activité, et pouvoir en retirer un salaire. Nous avons effectué une simulation salariale auprès d'un secrétariat sociale du coût total qu'engendrerait nos deux salaires. Nous avons défini un salaire brut par personne de 1600 € pour un salaire net de 1330 €. Est compris dans le coût

total, le calcul d'un pécule de vacances et d'une prime de fin d'année. Pour les deux salaires, le montant annuel budgété est de 44.544 €.

#### 2.2.4 Détails sur les amortissements (annexe 18) :

<b>AMORTISSEMENT -</b>		<i>Montant</i>	<i>Amort</i>	<i>Amortissements</i>	<i>Valeur</i>
<b>Année 1</b>	<i>Taux</i>	<i>HTVA</i>	<i>annuel</i>	<i>cumulés</i>	<i>résiduelle</i>
- Bâtiment	3%	155.000,00 €	4.650,00 €	4.650,00 €	150.350,00 €
- Citernes	5%	15.000,00 €	750,00 €	750,00 €	14.250,00 €
- Panneaux photovoltaïques	5%	7.200,00 €	360,00 €	360,00 €	6.840,00 €
- Serres	7%	8.800,00 €	616,00 €	616,00 €	8.184,00 €
- Camionnette	33%	10.000,00 €	3.300,00 €	3.300,00 €	6.700,00 €
<b>Total :</b>		<b>196.000,00 €</b>	<b>9.676,00 €</b>	<b>9.676,00 €</b>	<b>186.324,00 €</b>

<b>AMORTISSEMENT -</b>		<i>Montant</i>	<i>Amort</i>	<i>Amortissements</i>	<i>Valeur</i>
<b>Année 5</b>	<i>Taux</i>	<i>HTVA</i>	<i>annuel</i>	<i>cumulés</i>	<i>résiduelle</i>
- Bâtiment	3%	155.000,00 €	4.650,00 €	23.250,00 €	131.750,00 €
- Citernes	5%	15.000,00 €	750,00 €	3.750,00 €	11.250,00 €
- Panneaux photovoltaïques	5%	7.200,00 €	360,00 €	1.800,00 €	5.400,00 €
- Serres	7%	8.800,00 €	616,00 €	3.080,00 €	5.720,00 €
- Ruches	10%	2.500,00 €	250,00 €	250,00 €	2.250,00 €
<b>Total :</b>		<b>188.500,00 €</b>	<b>6.626,00 €</b>	<b>32.130,00 €</b>	<b>156.370,00 €</b>

<b>AMORTISSEMENT - 10 ans</b>	<i>Taux</i>	<i>Montant HTVA</i>	<i>Amort Annuel</i>	<i>Amortissements cumulés</i>	<i>Valeur résiduelle</i>
- Bâtiment	3%	155.000,00 €	4.650,00 €	46.500,00 €	108.500,00 €
- Citernes	5%	15.000,00 €	750,00 €	7.500,00 €	7.500,00 €
- Panneaux photovoltaïques	5%	7.200,00 €	360,00 €	3.600,00 €	3.600,00 €
- Serres	7%	8.800,00 €	616,00 €	6.160,00 €	2.640,00 €
- Ruches	10%	2.500,00 €	250,00 €	1.250,00 €	1.250,00 €
<b>Total :</b>		<b>188.500,00 €</b>	<b>6.626,00 €</b>	<b>65.010,00 €</b>	<b>123.490,00 €</b>

➤ *Taxes diverses :*

Les taxes connues sont la taxe foncière relative à la ferme et son terrain, ainsi que la taxe camionnette.

➤ *Charge financière :*

Sous cette rubrique, nous retrouvons les intérêts payés lors du remboursement de nos deux emprunts. Les simulations, en **annexe** 11 et 12, nous montrent une dégressivité du montant payé en intérêts sur les 10 premières années.

➤ *Impôts des sociétés :*

Sur base de notre bénéfice brut, nous avons calculé l'impôt des sociétés dû à nos débuts selon la fiscalité en vigueur (hors avantages fiscaux).

## 2.2.4 Tableau de trésorerie et explications :

Tableau 7 - Tableau de trésorerie

Années	Année 0	Année 1	Année 5	Année 10
<b>Entrées</b>				
Crowdfunding	12.500,00 €			
Prêt bancaire	- €			
Capital apporté	30.000,00 €			
Prime - Subside		1.760,00 €	1.260,00 €	
Apport mensuel (1000€/mois * 2 dirigeants)	24.000,00 €	24.000,00 €		
Ventes légumes		72.113,21 €	87.566,04 €	103.018,87 €
Ventes fruits			5.224,06 €	21.462,26 €
Vente miel			1.320,75 €	1.320,75 €
Vente Œufs		2.830,19 €	2.830,19 €	2.830,19 €
Formation				5.660,38 €
<b>Total entrées</b>	<b>66.500,00 €</b>	<b>100.703,40 €</b>	<b>98.201,04 €</b>	<b>134.292,45 €</b>

<b>Sorties</b>				
Remboursement emprunt FERMETTE	7.860,00 €	7.860,00 €	7.860,00 €	7.860,00 €
Remboursement emprunt AMENAGEMENT	2.300,00 €	2.300,00 €	2.300,00 €	
Frais d'établissement (Notaires- Droits enregistrement)	28.000,00 €			
- Semences, plants, graines (10%-5%-1%)	7.494,34	7.494,34	4.847,05	1.342,92
- Fournitures diverses (outillage, emballage..)	3.000,00	3.000,00	3.500,00	4.000,00
- Consommation Eau	500,00	500,00	500,00	500,00
- Consommation Electricité	500,00	500,00	500,00	500,00
- Consommation Mazout de chauffage	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00
- Entretien/réparation camionnette	600,00	600,00	600,00	600,00
- Carburant Camionnette	1.800,00	1.800,00	2.700,00	3.600,00
- Honoraires comptables	5.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00
- Assurances	3.000,00	3.000,00	3.500,00	3.500,00
- Frais de Gsm -Internet	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
- Frais de publicité	600,00	600,00	600,00	600,00
- Frais de formation	530,00	530,00	250,00	250,00
- Salaires saisonnier 3mois - 1 personne			6.543,04	6.543,04
- Salaires des dirigeants			44.544,00	44.544,00
- Taxes	640,00	640,00	640,00	640,00
- Impôts des sociétés	0,00	11.370,74	4.007,03	23.600,55
	<b>65.024,34 €</b>	<b>45.395,08 €</b>	<b>88.091,12 €</b>	<b>103.280,52 €</b>
<b>Différence entrées/sorties</b>	<b>1.475,66 €</b>	<b>55.308,32 €</b>	<b>10.109,92 €</b>	<b>31.011,94 €</b>
<b>Trésorerie</b>	<b>1.475,66 €</b>	<b>56.783,98 €</b>	<b>231.343,18 €</b>	<b>302.794,79 €</b>

L'année 0 représente l'achat d'acquisition du bâtiment et des terrains. L'année durant laquelle il faudra travailler le sol, effectuer les premiers aménagements pour que l'année suivante nous puissions semer nos premières cultures. Les entrées financières prévues sont l'apport du crowdfunding et notre apport en capital dans la société. Ce projet ne peut débuter du jour au lendemain, il y a un certain temps entre l'aménagement, les semis et les premières récoltes. A moins d'avoir une trésorerie conséquente pour faire face aux multiples dépenses, ce qui n'est pas notre cas, il est inévitable d'avoir une ressource financière supplémentaire pour payer les crédits et factures. C'est pourquoi, tous deux, nous prévoyons de travailler à  $\frac{3}{4}$  temps ou à temps plein dans un autre emploi durant les 5 premières années. Le but étant de pouvoir apporter 1000 € chacun chaque mois à la société, d'où cet apport annuel de 24.000 €. L'argent n'est pas perdu car il s'agira d'une dette en compte courant que la société aura vis-à-vis des gérants. Nous pourrions récupérer ces avances les années plus clémentes lorsque la trésorerie le permettra sans mettre à mal les finances de l'entreprise.

Les sorties financières sont nombreuses, nous avons le paiement du crédit de la maison et de ses aménagements. Aussi, nous devons supporter intégralement le montant des frais de notaire et d'acte de crédit pour l'acquisition de la maison. Le détail des autres postes de charges ayant été expliqué dans les points ci-dessus. Hormis le montant de 5.500 € qui se répartit de manière différente : une somme de 3.000 € pour la constitution de la société (inscription BCE, écritures des statuts, plan financier, passage chez le réviseur d'entreprise ou le notaire) et 2.500 € pour la comptabilité annuelle. Le tableau de trésorerie prévisionnel montre un léger solde positif en fin d'année.

La réelle première année d'activité, l'année 1, les recettes seront exclusivement issues de la vente de légumes. Deux petits subsides seront au rendez-vous : le subside Midas et le subside pour l'aide à l'informatisation. Au niveau des sorties financières, nous avons l'apparition de l'impôt des sociétés qui viendra appauvrir nos comptes bancaires. Néanmoins, il en ressort une année plutôt florissante au niveau de la trésorerie et pour les quatre années à venir.

L'année 5 est l'année charnière ! C'est l'année où nous quittons nos emplois respectifs pour nous lancer à plein temps dans notre projet. Fini l'apport mensuel de nos salaires antérieurs, il nous faudra diversifier notre activité ! Cela débutera avec une offre supplémentaire avec les vergers qui commenceront à être productifs. Deux postes de charges font leurs apparitions, le salaire d'un saisonnier pour une période de trois mois et les deux salaires dirigeants. D'un point de vue financier, l'impact s'en ressentira en trésorerie. D'une marge

financière confortable en début d'activité, nous passerons à un maigre solde positif, surtout dû aux salaires dirigeants.

La dixième année sera l'année de maturité. Notre connaissance de la micro-ferme et ses récoltes ne devront plus avoir de secrets. Nous aurons assez de recul pour prendre les décisions les plus adéquates pour nos plantations, nos récoltes. Le marketing mis en place, via le bouche-à-oreille, via les réseaux sociaux, via les partenaires et fournisseurs, aura permis de fidéliser notre clientèle. A partir de cette année, nous devrions être plus rentable avec un coussin financier permettant certaines fluctuations telles qu'une récolte moins bonne que prévue ou/et des charges qui augmentent. Notons également que la charge d'emprunt relative à notre crédit d'aménagement s'est éteinte à la fin de l'année 9, cela représente une économie de trésorerie de 2300 € par an.

## Troisième partie :

### 3.1 Mise en œuvre du projet :

#### 3.1.1 Analyse des risques (SWOT) :

La Commission européenne définit la matrice SWOT comme :

« Un outil d'analyse stratégique. Il combine l'étude des forces et des faiblesses d'une organisation, d'un territoire, d'un secteur, etc. avec celle des atouts et des menaces de son environnement, afin d'aider à la définition d'une stratégie de développement. » (2020).

Source : EUROPA (2020), matrice SWOT, en ligne : [https://europa.eu/capacity4dev/evaluation\\_guidelines/wiki/swot-strengths-weakness-opportunities-threats](https://europa.eu/capacity4dev/evaluation_guidelines/wiki/swot-strengths-weakness-opportunities-threats)

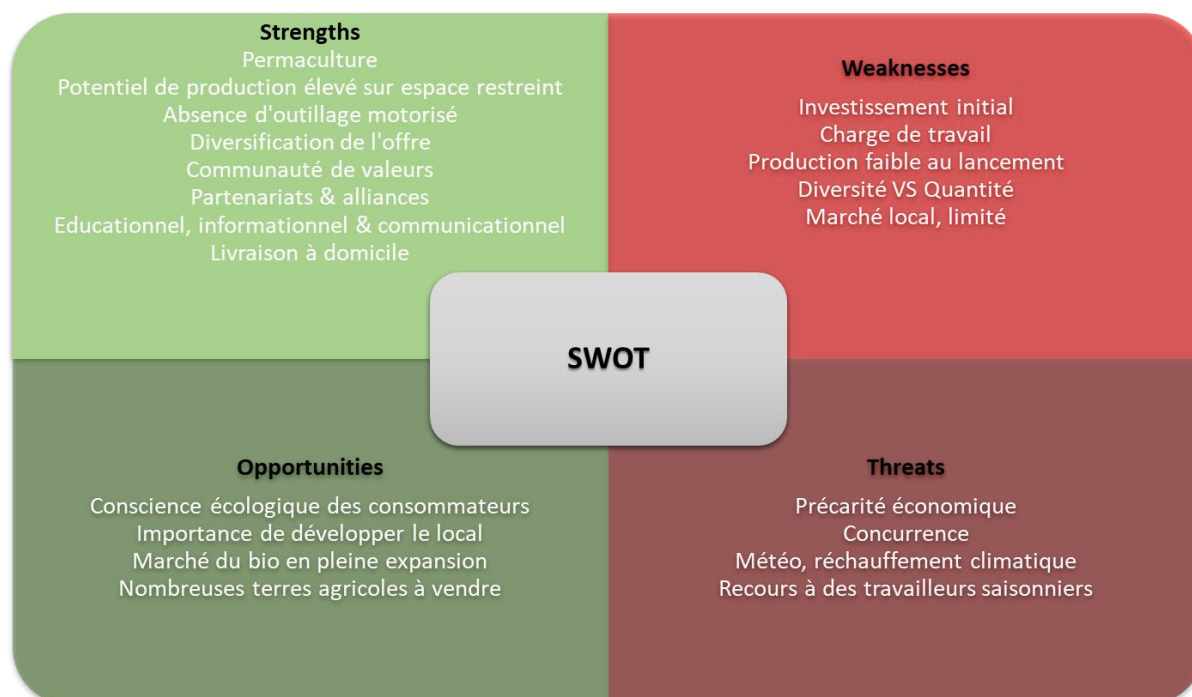


Figure 7 - SWOT

Nous allons débiter par l'analyse du diagnostic interne. Nous répertorions plus de forces que de faiblesses. Cela dépend directement de notre modèle de croissance qui repose essentiellement sur un développement interne. La conception permaculturelle de notre projet se trouve au centre de ces forces. Que ce soit au niveau de nos partenaires, ou au niveau des différentes productions de notre ferme. L'objectif est de développer des synergies dans notre modèle systémique assurant son développement. Ce modèle reposerait sur une communauté d'acteurs partageant des valeurs écologiques et sociales. Pour faciliter l'accès à notre offre, nous développerions un réseau de communication et de livraison à domicile qui s'adaptent aux exigences du monde moderne. Une autre force est l'envie de transmettre notre savoir aux générations

futures par le biais de stages pédagogiques et le partage d'informations via les réseaux sociaux. Cependant, la mise en place du projet nécessite un investissement de départ coûteux pour une production faible à modérée ; sans compter la charge de travail élevée les premières années. De plus, pour satisfaire les besoins de nos partenaires et de nos particuliers, nous devons trouver un équilibre entre la diversité de produits et la quantité offerte. Dernièrement, l'idée-même de notre projet nous limite au marché local. Pour contrer cet aspect, notre stratégie de développement sera de satisfaire les différents besoins des acteurs de notre communauté.

En termes de diagnostic externe, les opportunités et les menaces ont tendance à s'équilibrer. Nous remarquons qu'une prise de conscience écologique naît chez les consommateurs par une modification de leur manière de consommer en accordant de plus en plus d'importance aux productions locales et respectueuses de l'environnement. L'étude sectorielle réalisée dans ce travail démontre une forte expansion des fermes biologiques et une diminution leurs surfaces exploitées. Cela s'explique par le fait que le modèle de la ferme traditionnelle, ayant recours à une motorisation onéreuse pour l'exploitation de grandes surfaces agricoles, ne soit plus rentable ; il y a donc une opportunité d'acquisition de fermes et de terres agraires. A contrario, la précarité économique actuelle du secteur et sa rentabilité rendent l'accès aux financements compliqués. L'adaptation des grandes surfaces aux valeurs des consommateurs, en proposant un offre bio diversifiée et centralisée, représente également une menace pour nos activités. Le réchauffement climatique, à l'origine des réflexions écologiques, est aussi un danger à bien des égards<sup>9</sup>. La mise en place de notre agrosystème autosuffisant nous aidera à répondre à ces aléas grâce à l'étude et l'observation de notre environnement. Un autre défi sera de conjuguer la saisonnalité des cycles de production avec la nécessité de main d'œuvre.

---

<sup>9</sup> Sécheresses, inondations, tempêtes, etc.

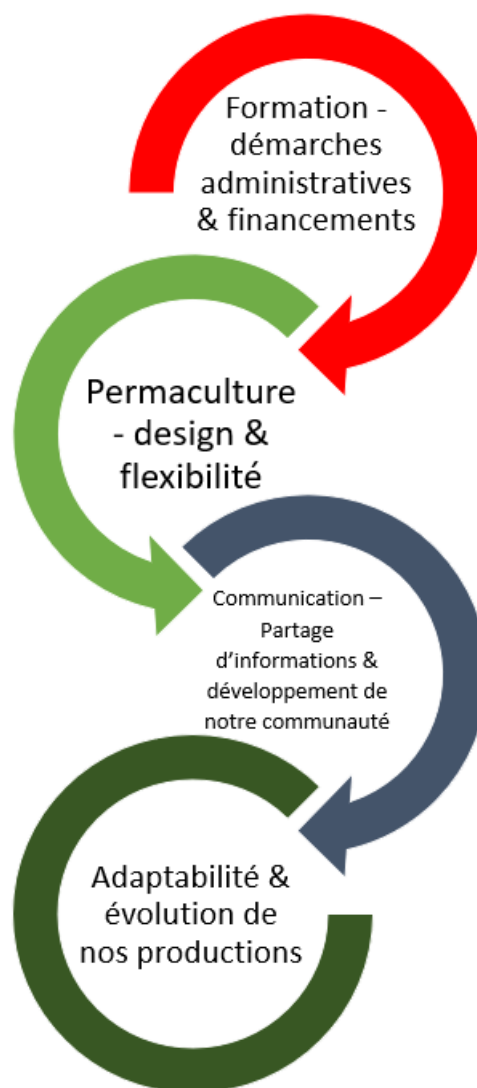
### 3.1.2 Phasage du lancement du projet :

La première phase de notre projet consiste à nous former au métier d'agriculteur via une formation professionnelle reconnue (voir annexe 15). Avant d'entreprendre le travail de la terre, nous effectuerons les démarches administratives nécessaires auprès des services publics (indépendant, constitution de la société) et assurerons l'obtention de financements (banques, crowdfunding, région wallonne).

La deuxième phase sera consacrée à l'application de notre conception permaculturelle dans notre micro-ferme. Nous étudierons plus précisément le design de nos cultures et leurs évolutions. Cette phase est centrale pour l'avenir de notre projet ; nous devons veiller à conserver de la flexibilité au sein de notre agrosystème tout en étant conscients de l'immobilité de certaines cultures (verger, ...).

La troisième phase reposera principalement sur le développement de notre communauté. Celui-ci dépendra du réseau de communication avec nos partenaires et des acteurs locaux. Il s'accompagne également d'un partage d'informations via les réseaux sociaux mais aussi une visibilité active par la participation aux évènements locaux.

Lors de la quatrième phase, la flexibilité laissée lors de la deuxième phase, s'adaptera à nos productions aux attentes des différents acteurs et partenaires. Notre étude de marché nous a permis de dresser une matrice des flux de revenus, reprise en annexe 22, reprenant l'évolution de nos productions en fonction de l'intérêt des consommateurs interrogés.



### 3.1.3 Forme juridique du projet :

➤ *Accès à la profession :*

Il n'y a pas d'accès à la profession d'agriculteur qui soit requis pour se lancer. Néanmoins, pour toute demande ou obtention d'un subside public, il est nécessaire de suivre une formation professionnelle agréée (voir annexe 19). Comme il ne s'agit ni d'une profession réglementée, ni d'une profession demandant des qualifications professionnelles supplémentaires, il faudra néanmoins que la personne en charge de la gestion (ou un proche) ait un certificat attestant d'une connaissance en gestion de base pour devenir indépendant ; ce que nous apporte le diplôme de master en sciences de gestion.

Toute inscription d'une société devra s'effectuer auprès d'un guichet d'entreprise. Ce même guichet nous inscrira à la Banque Carrefour des Entreprises (BCE), qui activera notre numéro d'entreprise et nous affiliera auprès d'une caisse d'assurance sociale.

L'inscription à la BCE doit se définir dans une catégorie d'activité professionnelle. Le législateur a créé le code NACEBEL 2008 qui est *une nomenclature européenne type des activités économiques productives. Elle décompose l'univers des activités économiques de telle sorte qu'un code de la NACE puisse être associé à une unité statistique exerçant l'activité qu'il désigne.* Après consultation des différentes catégories, le panel d'activités qu'offre la micro-ferme se définira par cinq codes économiques :

1. 01.13 Cultures de légumes, de melons de racines et de tubercules
2. 01.24 Cultures de fruits à pépin et à noyaux
3. 01.27 Cultures de plantes à boissons
4. 01.47 Elevage de volaille
5. 47.21 Commerce de détail de fruits et de légumes en magasin spécialisé

Une ultime démarche est à réaliser avant le début de notre activité, et il faudra s'enregistrer auprès du bureau de TVA compétent, via le formulaire 604A, repris en annexe 20, qui activera notre numéro d'entreprise à la TVA.

Source : DIRECTION GENERALE STATISTIQUE ET INFORMATIONS ECONOMIQUES. (2011). *NACE-BEL 2008, liste de nomenclatures*, en ligne : [https://statbel.fgov.be/sites/default/files/Over\\_Statbel\\_FR/Nomenclaturen/NACE-BEL%202008\\_FR.pdf](https://statbel.fgov.be/sites/default/files/Over_Statbel_FR/Nomenclaturen/NACE-BEL%202008_FR.pdf)

➤ *Choix du type de société :*

Le choix de notre statut juridique se révélera crucial pour l'avenir des activités de l'entreprise. La récente refonte de la forme juridique des sociétés offre un éventail de six formes. Les avantages et les inconvénients de chaque type de statuts sont à prendre en considération pour en déterminer la structure la plus adéquate. Notre choix devra se porter sur l'une d'elles :

1. SRL : Société à responsabilité limitée
2. SC : Société coopérative
3. SA : Société anonyme
4. SNC : Société en nom collectif
5. Société simple
6. Société en commandite

Afin d'éviter tout problème d'équité, et comme nous aspirons travailler en poursuivant le même but, nous ne sommes pas partis sur des entreprises individuelles à titre principal mais bien sur une structure possédant sa propre personnalité juridique.

Une première raison pour y recourir est la création d'une personnalité juridique propre, appelée la personne morale. Une deuxième est de permettre une mise en commun de biens et de fonds qui doit être clairement définie dans un acte notarié authentique. Une troisième raison primordiale est de garantir une séparation entre le patrimoine de la société et notre patrimoine privé. De ce fait, elle a son propre statut fiscal et social. Une quatrième raison est la possibilité de pouvoir quitter la micro-ferme sans que cela ne mette en cause la pérennité de la société. Sur base du tableau comparatif et des éléments que nous jugeons utiles pour sa constitution, nous pouvons définir la forme juridique la plus adéquate pour notre activité. Pour rappel, nous serions deux associés, un acte authentique notarié doit définir les apports de chacun. Ceux-ci seront faits exclusivement en numéraire et nos responsabilités seront strictement limitées à ces apports. Une cession des parts peut être définie dans les statuts sans mettre à mal la pérennité de la société.

Eu et égard des éléments fournis et des croisements réalisés via le tableau comparatif<sup>10</sup>, la forme juridique la plus adéquate serait la société à responsabilité limitée (SRL). Elle apporte une certaine flexibilité et reprend à elle seule les avantages recherchés. A savoir, il n'y pas

---

<sup>10</sup> NOTAIRE. (2020), Tableau comparatif des sociétés, en ligne : <https://www.notaire.be/societes/entreprise-individuelle-ou-societe/tableau-comparatif-des-principales-formes-de-societe>

forcément d'apport en capital nécessaire, il peut être défini librement, avec une obligation de fournir un plan financier dûment étayé. Ce type de société pouvant se constituer seul ou à plusieurs. Autre élément important, il est possible de spécifier dans les statuts, les éventuel(le)s créations, rachats ou cession de parts. La responsabilité des actionnaires ne peut être engagée sauf en cas de faillite durant les trois premières années, d'où l'importance que le plan financier soit étayé et motivé.

Par la suite, il est tout à fait possible d'obtenir un agrément comme entreprise agricole moyennant certaines conditions<sup>11</sup>.

➤ *Labels et certifications bio :*



Source : BIOINFO (2020), les labels et certifications, en ligne : <https://bioinfo.be/labels-certifications/>

La qualité de nos productions biologiques et locales nous a amenés à nous interroger sur l'obtention d'une éventuelle labellisation de nos produits. Il existe un ensemble de labels bio reconnus à l'échelle européenne dont les plus connus sont le 'Label Agriculture Biologique Européen' et le 'Label Agriculture Biologique' (label français). Bien que la mention labellisée puisse apporter une valeur ajoutée à nos produits auprès de nos clients, nous estimons que la réglementation en vigueur est trop permissive car elle autorise le recours aux OGM dans la transformation et aux substances non-biologiques.

Ces labels ne correspondent pas suffisamment aux valeurs que nous défendons. Voilà pourquoi nous ne souhaitons pas y adhérer dans l'immédiat.

---

<sup>11</sup> Voir annexe 21.

### 3.1.4 La gouvernance d'entreprise :

Nous sommes les deux associés fondateurs de l'entreprise composée d'un actionnaire majoritaire possédant deux tiers des parts sociales, et, d'un actionnaire minoritaire possédant un tiers des parts sociales. Un pacte d'associé sera rédigé en compléments des statuts de la société. Il en prévoira les modalités en cas de désaccord. En cas de cession de parts, elles seront prioritairement proposées au rachat à l'actionnaire restant. Il est envisageable, qu'à moyen ou long terme, une troisième personne intègre l'actionnariat pour de multiples raisons. Que ce soit suite à une collaboration fructueuse avec un partenaire de longue date, ou suite à un besoin de fond pour la survie de l'entreprise mais nous devons être vigilants à éviter cette ouverture en capital car elle pourrait engendrer des conflits ou/et nous fasse perdre le contrôle de l'entreprise.

Nous sommes animés par une vision claire de notre projet. Il s'agira de répondre au mieux à l'ensemble des besoins alimentaires de notre communauté, en parvenant à augmenter la gamme de produits proposés. La mission de l'entreprise, défendra nos valeurs écologiques et sociales, en proposant à prix abordable des produits 100% biologiques à l'échelle locale tout en bannissant le recours aux produits chimiques et aux énergies fossiles dans notre processus de fabrication.

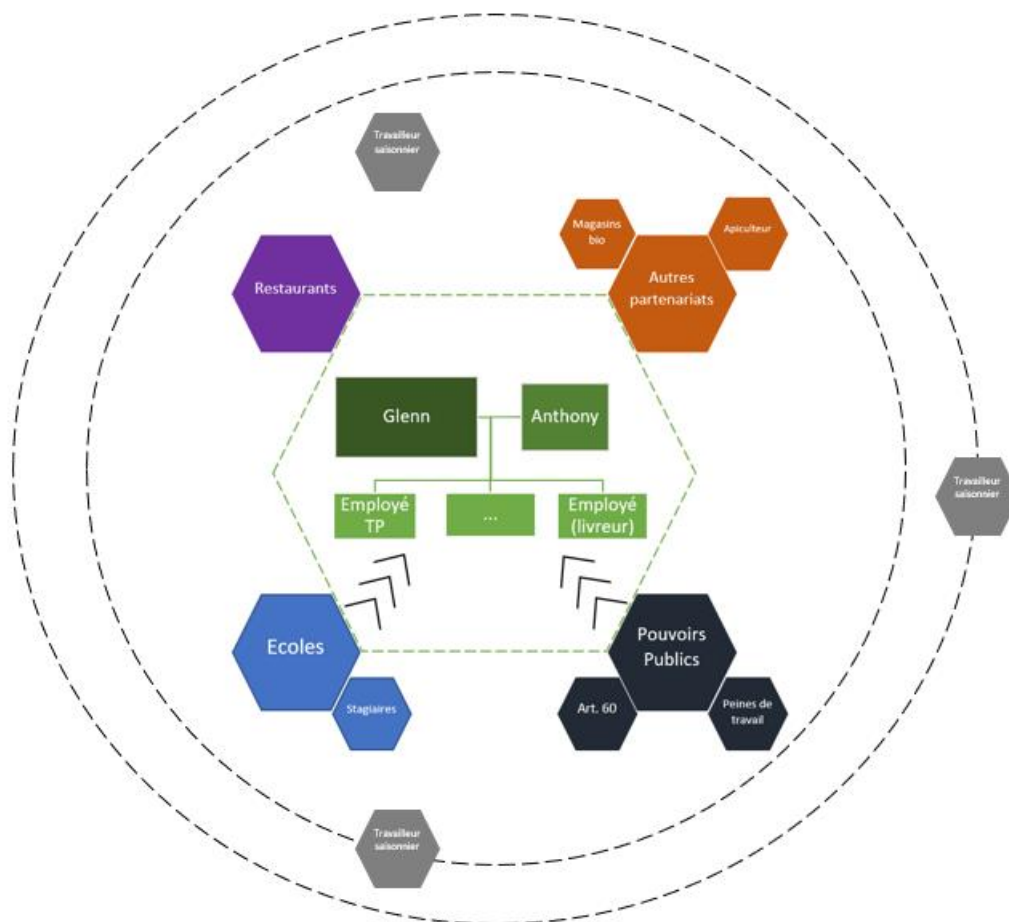


Figure 8 - Organigramme gouvernance

La figure ci-dessus montre le contexte dans lequel l'entreprise évolue. Avant tout, nous recherchons une pérennité pour l'entreprise et nous pensons que celle-ci se fera grâce à une gestion journalière efficace, mais aussi grâce à nos différents partenariats. Nous avons souhaité, au travers de cette figure, représenter notre organigramme et nos partenariats. Notre ligne hiérarchique est assez simple. Les deux associés fondateurs sont les dirigeants actifs de la société. Seul un lien de subordination existera avec l'embauche d'une personne sous contrat saisonnier ou autre. Après il s'agit principalement de collaboration avec des structures distinctes de notre entreprise. Nous avons repris sous les Pouvoirs Publics (Commune, Ministère de la Justice, ...) la possibilité de collaborer en intégrant ces personnes à nos activités (dans le cadre d'un article 60 offrant la possibilité à une personne à retrouver ses droits aux chômages, pour la réalisation d'une peine de travail ou autre, multiples sont nos pistes de réflexion). Nous aurons aussi la possibilité de développer une découverte de nos activités par des stages d'initiation. Outre, les écoles et partenaires, nous pensons à des

étudiants du domaine agricole, ou à des stagiaires de la formation maraichère de l'Institut wallon de la Formation en Alternance des indépendants et Petites et Moyennes Entreprises, ou tout autre formation où des stages sont effectués dans le domaine de l'agriculture, du maraichage et de la permaculture. Ce réseau de communication, avec l'ensemble des partenaires, sera riche tant au niveau du partage des informations qu'en terme de relations humaines. Enfin, nous comptons sur une transparence réciproque pour éviter tout conflit et que les valeurs professionnelles et éthiques restent saines.

### 3.1.5 Perspectives et modalités de Business Development (au-delà des 5 ans) :

Le développement de notre micro-ferme s'appuie essentiellement sur une croissance organique, mais également sur une croissance conjointe par la création de nouveaux partenariats.

Notre croissance organique s'expliquerait, d'une part, par l'amélioration de nos compétences de production qui entraînerait la création d'emploi ; d'autre part, par la relation de confiance tissée, au fil du temps, avec les acteurs de notre communauté locale qui se traduirait par le gain de part de marché. Les fruits de cette croissance interne nous permettraient de développer de nouveaux produits via l'acquisition de nouveaux actifs (NB: machines de transformation, serres, apiculteur). Forts de l'expérience acquise lors des années précédentes, nous pourrions envisager la mise en place d'activités pédagogiques ou de formations certifiées venant compléter notre offre.

Une autre forme de croissance s'offrant à notre modèle est la croissance conjointe. Basée sur le développement de nouveaux partenariats en lien avec nos valeurs, celle-ci nous donnerait la possibilité de proposer une gamme de produits plus vaste à nos clients (produits laitiers, produits d'hygiène, pains, etc.).

Actuellement, nous réfléchissons toujours à la création d'un label biologique et régional<sup>12</sup>. Ce label serait une opportunité pour les acteurs de notre communauté et tout autre acteur régional qui se reconnaîtrait dans les valeurs que nous défendons. N'étant qu'au stade de la réflexion et sans le recul de la profession, nous nous laissons le temps de faire germer nos idées.

---

<sup>12</sup> Exemple : Walhain : <https://walhainlocal.be/>

## Partie 4 : Recul critique :

Pour débiter le recul critique de notre projet, nous sommes partis de la définition de Saras D. Sarasvathy (2001) :

*« Causation processes take a particular effect as given and focus on selecting between means to create that effect. Effectuation processes take a set of means as given and focus on selecting between possible effects that can be created with that set of means. »<sup>13</sup>*

Nous avons commencé ce travail, en suivant une démarche causale, dont l'objectif était de repenser l'agriculture et d'être un acteur dans le changement des habitudes de consommation alimentaire de notre communauté. Selon nous, il est important de reconnecter l'Homme à la Terre, en profitant de l'énergie que lui offre la Nature. Ceci nous a amené à développer une problématique : « Comment renouer les liens entre l'agriculture et son environnement afin de créer un agroécosystème productif répondant aux besoins de notre communauté locale ? ». À la suite de nos recherches et à nos inspirations, l'application de la permaculture à notre micro-ferme se présentait comme l'amorce d'une réponse. L'idée n'est pas récente, elle est le fruit d'interactions et de débats entre nos deux personnalités ; l'une plus rêveuse, l'autre plus concrète. Cette alchimie nous a mis en place un projet de changement adapté aux exigences de la vie moderne. Pour confronter notre projet aux consommateurs, nous avons réalisé une étude de marché en deux volets : un questionnaire à destination des consommateurs et l'interview d'acteurs locaux. Il en est ressorti un attrait certain pour les produits locaux. Cependant, cela a également entraîné une remise en question de certaines dimensions de notre projet. Voulant faire de notre micro-ferme un modèle écologique et sociale, où l'un de nos objectifs était de produire une offre biologique, locale et abordable, la confrontation à la réalité de la concurrence et du travail a suspendu l'une de nos valeurs fondatrices : l'aspect abordable. En effet, il ne suffit pas de vouloir créer une communauté de valeurs pour s'affranchir de la concurrence. Les contraintes financières nous empêcheraient de nous distinguer de nos concurrents les premières années. De même, le capital humain à investir nous demandera de rééchelonner notre envie de diminuer les prix à plus long terme. Par ailleurs, dans le

---

<sup>13</sup> « Tandis que le mode causal part d'un objectif et définit la problématique en tant que choix d'une trajectoire optimale pour atteindre l'objectif, le mode effectual part d'un ensemble de ressources disponibles à partir desquels il construit les objectifs possibles. »

contexte actuel, malgré la demande croissante pour une offre locale, l'accès aux financements n'est pas aisé, le secteur agricole étant considéré comme risqué. Pour parer à ce problème, nous avons trouvé un ensemble de subsides publics possibles. Néanmoins, une partie de ceux-ci sont proratisés en fonction de la superficie exploitée ou de la motorisation. Ces subsides sont, par ailleurs, accordés à la condition d'avoir suivi un nombre d'heures de formation agréée et ce, malgré qu'il ne faille pas d'accès à la profession.

Pour la mise en place et la définition de notre projet, nous avons suivi une approche causale. Le développement, lui, s'insère dans une démarche effectuale. Dans cette seconde étape de notre réflexion, nous devons trouver une réponse à la problématique suivante "Comment assurer une production adaptée aux acteurs de notre communauté à partir des ressources que nous possédons dans notre micro-ferme ?". Au départ de ce processus itératif, nous avons un ensemble d'idéaux et de moyens, mais nous n'avons pas encore les compétences nécessaires pour les appliquer. L'un de nos objectifs était, et reste, de conserver une flexibilité au sein de nos cultures laissant la place à l'expérimentation et permettant l'évolution de notre modèle. Or, nous devons conjuguer la flexibilité avec le principe de "culture permanente". La solution envisagée, en dépit d'une augmentation de main d'œuvre, était de privilégier l'exploitation d'une surface réduite en prônant la qualité et non la quantité. L'autre ressource dont nous avons pris conscience a posteriori est que facteur temps n'est pas extensible. De ce fait, nous avons revu nos prétentions à la baisse quant à la diversité de notre offre. Le temps disponible s'articule autour de la production, la maintenance, la livraison, le développement commercial et la gestion administrative. Conscients de nos limites, nous externaliserions certaines tâches pour mieux nous consacrer à d'autres. Par exemple, le partenariat avec un apiculteur est envisagé. Cette relation serait profitable aux deux parties : les polinisateurs sont importants dans notre agroécosystème qui lui-même est une ressource extraordinaire pour les ruches et indirectement pour l'apiculteur. D'un point de vue économique, lors de l'établissement du plan financier, nous avons été confrontés à un besoin de liquidités pour assurer financièrement les premières années d'activité. D'un commun accord, nous avons décidé de supporter les charges mutuellement et ce, en avançant financièrement chaque mois un montant destiné à couvrir le lancement des activités.

En résumé, nous sommes partis de l'idée précise d'un projet, il nous restait à trouver les moyens pour y parvenir. La recherche d'un lieu où nous implanter nous a aidé dans la

planification et la réalisation de notre micro-ferme. Il y avait là une démarche concrète pour définir l'ensemble de nos ressources. Une fois le projet planifié, nous entrons dans une démarche effectuale car l'idée du projet évoluera au gré de notre compréhension de l'écosystème, au gré de nos expérimentations. Nous pouvons donc dire que cette démarche effectuale ne sera jamais aboutie tant nos desseins évoluent constamment.

## Conclusion générale :

Lors de notre introduction, notre objectif principal était de repenser l'agriculture moderne en proposant un modèle de micro-ferme en permaculture destinée à satisfaire les besoins alimentaires d'une communauté locale ; avec la problématique bien définie de savoir comment repenser et développer une agriculture en lien avec son environnement.

Nous avons pu noter que l'agriculture biologique est en plein essor depuis quatre décennies. Le contexte socio-écologique et la crise sanitaire, que nous traversons actuellement, entraînent chez les citoyens et les entreprises une demande croissante pour des productions locales. Les enquêtes et les interviews réalisées appuient d'ailleurs ce constat. A la lumière de la théorie des écosystèmes d'affaires, nous avons tenté de démontrer les avantages dont nous bénéficierions en développant une communauté d'acteurs locaux.

L'analyse chiffrée de notre projet, basée sur une étude d'experts, nous a démontré que le projet est faisable. Bien entendu, nous nous sommes rendu compte de l'importance d'avoir un accès à la profession pour bénéficier des subsides publics, mais aussi pour le développement de nos connaissances. Le secteur agricole reste dangereux pour les institutions bancaires. C'est pourquoi, une mise de départ conséquente sera apportée. De même qu'il y aura un apport mensuel complémentaire les premières années. Nous solliciterons aussi les citoyens via un financement participatif. La rentabilité du projet sera présente dès les débuts. A la cinquième année où nous passerions comme agriculteurs à titre principaux, la rentabilité s'en ressentira. En effet, les deux salaires pèseront sur les finances de l'entreprise. De ces constatations, nous avons reporté à plus long terme notre souhait de « bio-abordable » ; afin d'éviter toute perte de temps pour une activité à faible rentabilité, nous préférons nous orienter vers des partenariats fructueux. Nous nous sommes également demandé si l'achat d'une ferme est indispensable pour nous ou si nous pouvions nous limiter à l'investissement d'un terrain agricole pour réduire la charge financière de départ. Néanmoins, ce questionnement en est resté au stade de la réflexion.

Ce projet est un projet à long terme. Les premières années, nous proposerions une gamme de produits limitée mais de qualité. La gamme s'étofferait, au fil des années, avec le développement de notre agrosystème qui gagnerait en productivité et en diversité. De plus, notre expérience au sein de notre micro-ferme nous permettra d'apporter un volet

pédagogique à notre offre. La surface étant vaste, nous avons la possibilité d'expérimenter de nouvelles cultures tout en enrichissant les enseignements que nous pourrions transmettre.

Pour conclure, il semble approprié de rappeler que la viabilité de ce projet repose grandement sur notre faculté à réunir des acteurs locaux au sein de notre communauté. La constitution de notre communauté reposerait grandement sur le réseau de communication que nous mettrions en place, sur notre capacité à diversifier nos offres en fonction de la demande, mais également sur l'ensemble des valeurs que nous défendons.

## Bibliographie :

BEAUDELOT A., MAILLEUX M, Biowallonie - les chiffres du bio en 2019, en ligne :

<https://mk0biowalloniejo431r.kinstacdn.com/wp-content/uploads/2020/06/Le-bio-en-chiffre-2019.pdf>

Bedouet L. (2017). *Permaculture et agroécologie : créer sa micro-ferme*. Rustica éditions.

Crowdin (s. d.). *Qu'est-ce que le crowdfunding?*, en ligne : <https://crowdin.be/en-savoir-plus/crowdfunding>

Direction générale statistique et informations économiques. (2011). *NACE-BEL 2008, liste de nomenclatures*, en ligne :

[https://statbel.fgov.be/sites/default/files/Over\\_Statbel\\_FR/Nomenclaturen/NACE-BEL%202008\\_FR.pdf](https://statbel.fgov.be/sites/default/files/Over_Statbel_FR/Nomenclaturen/NACE-BEL%202008_FR.pdf).

Gueguen G., & Passebois Ducros J. (2011). Les écosystèmes d'affaires : entre communauté et réseau. *Management et Avenir*, 6, p 131-156, en ligne :

[https://www.cairn.info/revue-management-et-avenir-2011-6-page-131.htm?fbclid=IwAR0VPIfP8trL\\_baYaKchx9amtPhOUIn7otdQIF6ZZtzm0NdVv5zR6VWGgu8](https://www.cairn.info/revue-management-et-avenir-2011-6-page-131.htm?fbclid=IwAR0VPIfP8trL_baYaKchx9amtPhOUIn7otdQIF6ZZtzm0NdVv5zR6VWGgu8)

Gueguen G., & Torres O. (2004). La dynamique concurrentielle des écosystèmes d'affaires.

*Revue française de gestion*, 1(158), p 227-248, en ligne :

<https://www.cairn.info/revue-francaise-de-gestion-2004-1-page->

227.htm?fbclid=IwAR16Wjs34TMGoa-ceJjntWnc4n-  
tIZSVKwVuOn\_wah\_VDKtH04fdLVFbLrM

Haseli, A., Webel, F., Brunner, H., & Muller, W. (2000, février). *La culture biologique des vergers hautes tiges*, en ligne : [https://occitanie.chambre-agriculture.fr/fileadmin/user\\_upload/Occitanie/076\\_Inst-Occitanie/Documents/Productions\\_techniques/Agriculture\\_biologique/Espace\\_ressource\\_bio/ITK-VergerHauteTige-2000.pdf](https://occitanie.chambre-agriculture.fr/fileadmin/user_upload/Occitanie/076_Inst-Occitanie/Documents/Productions_techniques/Agriculture_biologique/Espace_ressource_bio/ITK-VergerHauteTige-2000.pdf).

Herve-Gruyer, C. (2015, novembre). *Etude « Maraîchage biologique permaculturel et performance économique »*, en ligne : <https://inra-dam-front-resources-cdn.brainsonic.com/ressources/afile/362783-745d0-resource-rapport-final-bec-hellouin.pdf>

Jacquemin A. & Percy T. (2020), *Management de la PME*, en ligne : <https://www.student-corner.be/course/view.php?id=5993>

Koenig G. (2012). *Le concept d'écosystème d'affaires revisité*. *M@n@gement*, 15, p209-224, en ligne : <https://www.cairn.info/revue-management-2012-2-page-209.htm?fbclid=IwAR20C9e1c14SLTQP3zLdm40CDdl7PW5QM8K9Wn-d0HYUcIcFu45L9xpUWQg>

Labels & certifications. (2018, 18 janvier). Bioinfo.be. <https://bioinfo.be/labels-certifications/>

L'agriculture biologique en bref. (s. d.). Commission européenne - European Commission., en ligne : [https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/farming/organic-farming/organics-glance\\_fr](https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/farming/organic-farming/organics-glance_fr)

Mollison B., Holmgren D. (1990). *Perma-culture 1 : une agriculture pérenne pour l'autosuffisance et les exploitations de toutes tailles* (révisée éd.). Debard.

Notaire. (2020). *Tableau comparatif des sociétés.*, en ligne :

<https://www.notaire.be/societes/entreprise-individuelle-ou-societe/tableau-comparatif-des-principales-formes-de-societe>.

Sabbar (2020), Modalité de développement stratégique. (2020), en ligne :

<http://sabbar.fr/management/les-modalites-de-developpement-strategique/>

Sarasvathy, S. D. (2001). Causation and Effectuation : Toward a Theoretical Shift from Economic Inevitability to Entrepreneurial Contingency. *The Academy of Management Review*, 26(2), 243. <https://doi.org/10.2307/259121>

SPF ECONOMIE. (2016). *Agriculture wallonne en chiffres*, en ligne : [https://www.reseau-pwdr.be/sites/default/files/Complet\\_FR\\_2016.pdf](https://www.reseau-pwdr.be/sites/default/files/Complet_FR_2016.pdf).

SPF ECONOMIE. (2019, 11 juillet). *Arrêté royal fixant les conditions d'agrément comme entreprise agricole et comme entreprise sociale*, en ligne :

[http://www.ejustice.just.fgov.be/cgi\\_loi/change\\_lg.pl?language=fr&la=F&cn=2019062813&table\\_name=loi](http://www.ejustice.just.fgov.be/cgi_loi/change_lg.pl?language=fr&la=F&cn=2019062813&table_name=loi).

SPF FINANCES. (2016). *Formulaire 604 A*, en ligne : [https://www.absym-](https://www.absym-bvas.be/images/info/Info_pour_tous/Fiscalite/SPF_FINANCES_formulaire_604A.pdf)

[bvas.be/images/info/Info\\_pour\\_tous/Fiscalite/SPF\\_FINANCES\\_formulaire\\_604A.pdf](https://www.absym-bvas.be/images/info/Info_pour_tous/Fiscalite/SPF_FINANCES_formulaire_604A.pdf).

SPW AGRICULTURE. (2018, 26 juin). *Aides au démarrage d'entreprises pour les jeunes agriculteurs*, en ligne :

<https://agriculture.wallonie.be/documents/20182/21864/PWDR-7.pdf/dd12d3c3-0846-4b62-a440-cf7470d6f3ec>.

STATBEL (Direction générale Statistique - Statistics Belgium du SPF Economie). (2020).

*Chiffres clés de l'agriculture*, en ligne :

[https://statbel.fgov.be/sites/default/files/files/documents/landbouw/FR\\_kerncijfers\\_landbouw\\_2020\\_v19\\_avec\\_couverture\\_pour\\_web.pdf](https://statbel.fgov.be/sites/default/files/files/documents/landbouw/FR_kerncijfers_landbouw_2020_v19_avec_couverture_pour_web.pdf).

Whitefield P. (2020). *Land Course Online -Permaculture design course*, en ligne :

<http://patrickwhitefield.co.uk/online/land-course-online-permaculture-design-course/?highlight=permaculture>.

## Annexes :

## Annexe 1 : Curriculum vitae de l'équipe entrepreneuriale :

# Anthony Hovine

## Directeur- Gérant

Jeune cadre de confiance avec 7 ans de management d'équipe, je suis dynamique, sérieux et enthousiaste. Habitué à travailler dans un poste de direction avec une mission sociale forte, je crois correspondre au profil recherché.



### Expériences professionnelles

---

- 2015-  
2017

**Directeur de maison de repos et de soins**  
*CPAS de Tournai*

2017- A ce jour: MR/MRS 'A l'Ombre du temps'

  - 129 résidents - 95 membres du personnel

2015-2017: MR/MRS 'Sœurs de la Charité'

  - 75 résidents – 60 membres du personnel
- 2013  
-  
2015

**Directeur de maison de repos et de soins**  
*Orpea , Comines-Warneton*

  - MR/MRS 'La Sérénité' 75 résidents – 45 membres du personnel
- 2013  
-  
2017

**Comptable-Fiscaliste**  
*Indépendant principal ensuite complémentaire, Tournai-Antoing*
- 2011  
-  
2012

**Fiscaliste**  
*Optima Banque, Waterloo*
- 2011

**Comptable-Fiscaliste**  
*Fiduciaire Figesco, Tourpes*

### Formation

---

- 2018  
-  
2020

**UCL-Mons**  
*Master HD en sciences de gestion (Mémoire -Août 2020)*  
Mons, Belgique
- 2012  
-  
2013

**IFAPME-Foclam**  
*Directeur de maison de repos et de soins*  
Tournai, Belgique
- 2010  
-  
2012

**CBC Chambre Belge des Comptables, Experts-comptables et Fiscalistes**  
*Cycle de formation HD en Fiscalité (450 heures)*  
Bruxelles, Belgique
- 2007  
-  
2010

**HEPHO-Condorcet**  
*Bachelier en comptabilité, option fiscalité*  
Mouscron, Belgique

### Contact

---

+32 477 85 21 11

[anthony.hovine@gmail.com](mailto:anthony.hovine@gmail.com)

7 Rue Albert 1<sup>er</sup> 7642 Calonne

### Compétences

---

*Management humain*

*Professionnel du chiffre*

*Gestion des priorités*

*Capacité d'adaptation*

*Sens de l'équité*

*Microsoft Office*

*Logiciels de comptabilité & du Secteur Public*

### Hobbies

---

*Activités en famille • Intérêts prononcés pour l'immobilier et la construction • Jardinage • Natation*

**Baeyens Glenn**

-Né à Jette le 03/02/1994

-Square Saint Julien, 6/3

7800 Ath

**-Permis B**

-Gsm : 0472934493

glenn.baeyens@student.uclouvain.be

**FORMATION**

- **Ecole secondaire :**

- Collège Saint-Julien, 7800 Ath

Obtention du diplôme de l'enseignement secondaire supérieur et du diplôme d'honneur du Collège Saint-Julien

- **Ecole supérieure :**

- 2012 – 2014 : Institut supérieur d'architecture St-Luc à Tournai

- 2015 – 2019 : Faculté des sciences économiques, sociales, politiques et de communication à Louvain La Neuve

Obtention d'un bachelier en sciences économiques et de gestion

- 2019 – ... : Louvain School of Management à Mons

**JOBS ETUDIANT**

- 2010 – 2017: Colruyt : Waldico (Ghislenghien), Walcodis (Ollignies)

Chaque année pendant le mois d'août, Travail de nuit à partir de mes 18 ans.

- 2012 – 2017 : Boulangerie Secrets Sucrés (Isières)

Durant certains week-ends de l'année et périodes de fête.

Vente au comptoir, préparation des commandes et des livraisons.

- 2010 – 2017 : Animation des Générations Isiéroises (ASBL Isiéroise)

Moniteur dans le camp de vacances d'été de l'« AGI », organisation d'événements pour les enfants (Halloween, Carnaval,... )

- 2018 – 2019 : Colruyt : Travail en magasin (Ottignies)

Connaissance des produits, maîtrise du travail en caisse, ...

**CONNAISSANCES LINGUISTIQUES**

- Français : langue maternelle

- Néerlandais : deuxième langue maternelle

- Anglais : niveau universitaire

## Annexe 2 : Matrice cadastrale et offre de la ferme :

< >
MAISONS

**FERMETTE AVEC DÉPENDANCES ET TERRAIN**

Rue de la Dendre 4 - 7900 Leuze-en-Hainaut

Référence: 183559

Une maison d'habitation avec dépendances et terrain, sise RUE DE LA DENDRE 4, cadastrée selon extrait cadastral récent section A : - numéro 0455AP0000 (maison) pour 4a 30ca. RC : 413€ - numéro 0456AP0000 (jardin) pour 6a 80ca. RC : 6€ - numéro 0457BP0000 (pâturage) pour 39a 50ca. RC : 28€ - numéro 0457CP0000 (hangar) pour 1a 50ca. RC : 37€ - numéro 0458P0000 (pâturage) pour 61a 50ca. RC : 48€ - numéro 0607EP0000 (pâturage) pour 7a 10ca. RC : 5€ - numéro 0612BP0000 (pâturage) pour 50a 20ca . RC : 35€



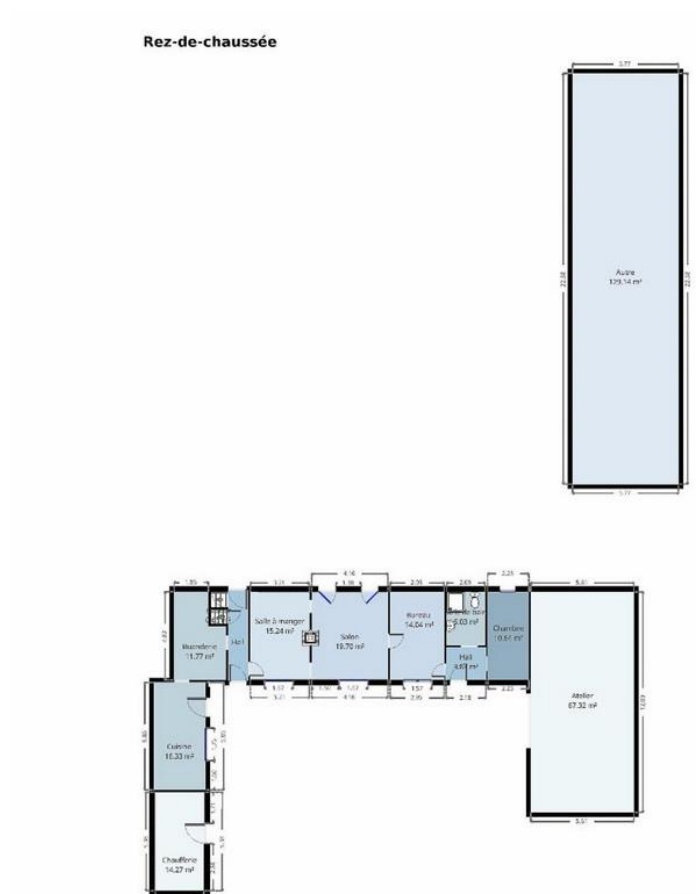
**FAIRE OFFRE À PARTIR DE**

155.000 €

**VENTE DE GRÉ À GRÉ**

CULOT, PAUL-ETIENNE





Source : IMMONOTAIRE (2020), ferme à Leuze-en Hainaut, en ligne : [https://immo.notaire.be/immoplatform-public\\_v1/property\\_details/#/62421?context=search](https://immo.notaire.be/immoplatform-public_v1/property_details/#/62421?context=search)

Source : SPF FINANCES (2020), plan parcellaire cadastrale belge, en ligne : <https://finances.belgium.be/fr/E-services/cadgis/>

## Annexe 3 : Interviews :

### Retranscription de l'interview avec Andrea Caci – gérant du restaurant « Le jardin d'Italie ».

- Bonjour Andrea, tu es le gérant du jardin d'Italie ?
- Tout à fait !
- Un restaurant italien situé en centre-ville d'Ath. Tu as commencé à travailler ici en tant que serveur, je pense ?
- En tant qu'étudiant.
- En tant qu'étudiant. Ça fait déjà quelques années que tu es dans l'affaire, c'est une affaire familiale si je ne me trompe pas ?
- Tout à fait, oui !
- Voilà. Et donc, combien de couverts est-ce que tu peux accueillir dans ton restaurant ?
- Alors, à l'intérieur, je peux mettre jusqu'à 50 couverts et avec la terrasse, du coup 32 couverts en terrasse, ça fait 82 au total.
- 82 couverts au total, d'accord. Et en moyenne est-ce que tu fais tes 82 couverts ?
- Non, je ne remplis jamais complètement. Donc, en moyenne, sur une...
- Sur une journée ou sur une semaine...
- Sur une journée, je fais plus ou moins 80-90 couverts par jour dans les grands maximums.
- D'accord, oui, et ça reste stable au cours de la semaine ?
- Ça reste stable, oui. La semaine, il y a toujours moins de monde que le week-end, mais c'est plus ou moins ça.
- D'accord donc une moyenne de 90 couverts. Et du coup, en termes de quantité de nourriture, ça représente quoi ?
- Ça représente beaucoup. En termes de chiffres, je peux donner par exemple pour les pâtes, je commande en pâtes fraîches, je commande...
- Donc, ça c'est un fournisseur ça ?
- Oui, c'est un fournisseur qui ne livre que les pâtes fraîches et c'est, les pâtes sont souvent que en accompagnement de la pièce de viande, c'est plus ou moins 20 kilos par semaine de pâtes fraîches.
- D'accord.
- En fonction, après, de la demande, etc., les quantités, c'est à peu près ça.
- D'accord. Et donc, tu as différents fournisseurs du coup ?
- J'ai différents fournisseurs, oui.
- Donc, tu as ton fournisseur de pâtes, tu as quoi d'autres comme fournisseurs ?
- De pâtes, mon fruits et légumes, poissons. En poissons, j'en ai 3-4 en fait. J'ai parfois plusieurs fournisseurs pour un même produit. Tout simplement pour faire jouer la concurrence et aussi pour avoir des produits plus variés. J'ai la chance, vu que ça fait 17 ans que je suis là, du coup, souvent le fournisseur vient vers moi et pas l'inverse.
- D'accord. Donc, je voulais te demander, du coup, tu commandes à quelle fréquence ? Tu commandes toutes les semaines ?
- Tout dépend de ce que je commande. En général, 1 à 2 fois par semaine. Ça peut monter à 3 fois par semaine.
- Et, comme tu dis, tu fais jouer la concurrence. Donc, en termes de coûts, tu as essayé de mettre une politique en place pour essayer d'avoir des coûts un peu moins contraignants ?
- Oui, c'est ça ! Typiquement quand c'est la période de la Saint Jacques, ça c'est le meilleur exemple parce que c'est un produit bien spécifique que beaucoup de restaurateurs utilisent et qu'il y a une grosse période où c'est un peu plus intense. Eh bien, le produit reste le même

que tu le prennes chez un fournisseur X ou Y. Là les fournisseurs te téléphonent, te disent « voila, moi, je l'ai à X euros du kilo ». A toi de dire, moi je l'ai chez un autre fournisseur à un peu moins, est-ce que tu t'alignes, est-ce que tu ne t'alignes pas ? Faire jouer les quantités aussi...

- D'accord. Du coup, quand tu commandes auprès de tes fournisseurs, c'est eux également qui se chargent de la livraison ?
- Oui, je ne prends rien chez un... Je ne commande rien si je ne suis pas livré et je ne veux pas de coûts de livraison non plus, c'est censé faire partie du contrat.
- D'accord.
- J'ai d'ailleurs mis fin l'année passée avec un fournisseur parce que... Il avait un super produit, mais le mec voulait me facturer la livraison à chaque fois.
- Et donc, tu expliquais que pour le poisson, t'avais différents fournisseurs, est-ce que c'est comme ça également pour tes fruits et légumes ?
- Fruits et légumes, j'ai un gros fournisseur et j'ai, ici, un détaillant qui est plus pour la dépanne.
- D'accord. Ce sont des fournisseurs du coin en général, ça se passe comment ?
- C'est un fournisseur du coin... Il est installé à Leuze-en-Hainaut... Enfin, bien avant Leuze-en-Hainaut, on est encore dans la région d'Ath juste avant Leuze. Mon autre fruits et légumes, c'est un détaillant qui est ici en ville. Et alors, j'en ai un autre, où je prends pour la dépanne aussi, mais lui il est à l'extérieur, il est dans la région de Mons.
- D'accord. Est-ce que ça t'est déjà arrivé de changer de fournisseurs, d'arrêter ta collaboration avec certains fournisseurs ? Et si oui, pourquoi ?
- Oui ! Comme tu dis, j'ai fait ça l'année passée pour un gars qui, à la base, me vendait un très bon produit. Mais il ne m'avait pas spécifié qu'il me ferait payer les frais de livraison et il me les a faits payer. Du coup-là, j'ai stoppé. J'aime bien aussi avoir pour certaines choses l'exclusivité. Typiquement pour le vin, j'avais un fournisseur, il y a 2 ans. Moi, en général pour le vin, je garde l'exclusivité et il a vendu la même bouteille à un autre restaurant, ici, en ville. Du coup, j'ai cassé le contrat.
- D'accord, oui ! Sinon, je pense que tu as un menu qui est fixe, mais ton menu du jour, lui, varie un peu en fonction...
- En fait, j'ai une carte qu'on adapte en fonction de la saison. Donc, j'ai 3 cartes sur l'année qui sont plus ou moins fixes. Et alors, j'ai des plats du jour et des suggestions du week-end qui, eux, s'adaptent à tout ce qui se propose sur le jour. Par exemple, s'il y a un fournisseur qui fait un prix sur l'espadon parce qu'il en n'a plus beaucoup, je vais lui commander, moi, de l'espadon pour le week-end que je mettrai en suggestion.
- Ça t'arrive de faire des commandes ponctuelles auprès de certaines personnes ? Donc, je sais que, parfois, tu travailles avec des amis qui eux-mêmes cultivent ou ont un potager...
- Oui, oui. Eux, par exemple, pour ce genre de situations avec le potager, c'est souvent eux qui disent « voilà, j'ai X et Y, est-ce que ça t'intéresse ? ». Souvent, c'est oui et alors, je le prends.
- Et tu t'adaptes en fonction... ?
- Je m'adapte en fonction. C'est rare que ce soit moi qui demande, c'est eux qui viennent vers moi et moi, je transforme ça un peu...
- A l'italienne, c'est un peu ça ?
- C'est un peu ça...
- D'accord. Je me demandais s'il y avait des contraintes à ce niveau-là vu que c'est un restaurant de spécialités italiennes...

- Oui ! En gros, c'est la cuisine de chez nous et qu'on fait tout le temps donc, pour nous, ça reste simple à adapter. Un produit, je le vois dans une assiette italienne et pas dans une assiette de cuisine française ou belge.
- D'accord. Donc, moi, mon projet de micro-ferme, ce serait pour cultiver des fruits et légumes dans un premier temps. D'abord des légumes. Aussi élever quelques poules pondeuses. Du coup, je me posais la question : Dans ce genre de micro-ferme, il y a un potentiel de croissance et de diversification qui est quand même assez important, assez intéressant. Donc, je me demandais s'il y avait des produits qui pourraient t'intéresser parmi les légumes, fruits, œufs, miel, des produits laitiers, ... ?
- Ah oui ! C'est toujours intéressant dans ce genre de projets parce qu'on sait que le produit est hyper noble et hyper respecté. Moi, dans ma politique de restauration, dans mon restaurant, je respecte beaucoup le produit naturel et tel qu'il est. Du coup, oui, c'est intéressant de travailler avec des choses comme ça. Tu dis par exemple que tu as des poules et si c'est élevé en plein air, ça me permet de faire plusieurs choses où il me faut un œuf un peu plus frais que les œufs de batterie, etc.
- D'accord. Je vais passer à la dernière question : est-ce qu'il y a une chose qui pourrait t'aider et que tes fournisseurs ne font pas forcément ? Un service ? Tu parlais de la livraison gratuite, est-ce qu'il y a d'autres choses qui te viennent à l'esprit ?
- La livraison gratuite, pour moi, ça doit faire partie de notre contrat sinon, je ne travaille pas avec eux. Pour m'aider, en vrai, peut-être me prévenir en amont. Ça pourrait être intéressant de savoir ce qui va arriver.
- Par exemple, dans un mois ? Dans une semaine ?
- Dans la semaine. C'est hyper intéressant ! Pour le poisson, ça change tout le temps la pêche, etc. Par exemple, les fruits on sait s'adapter parce qu'on sait, par exemple, que là, c'est la période des asperges, des aubergines, etc. Mais pour le poisson, c'est difficile de dire : là, il va y avoir du bar, là, il va y avoir de l'espadon, là, il va y avoir de la dorade. Du coup, ça serait bien qu'ils me disent « Voilà, je vais recevoir dans une semaine de la dorade, je vais avoir ça, je vais avoir ça. Est-ce que ça t'intéresse oui ou non ? ». Ça pourrait aussi les aider à gérer leurs stocks différemment, mais ça, ils ne le font pas, c'est peut-être trop compliqué ...
- C'est intéressant cette idée de prévoir un peu les choses, de voir en amont, comme tu dis. Merci en tout cas !
- Merci à toi.

Retranscription de l'interview avec Madame Dominique Chasse – directrice d'écoles.

D : Allo, Mme Chasse ?

G : Oui bonjour c'est Glenn Baeyens. Merci de m'accorder cette interview. Tout d'abord, je tenais à vous remercier. On va commencer par les questions si cela va pour vous ?

D : Oui je vous en prie

G : Vous êtes la directrice de l'école d'Isières, l'Hirondelle, qui comprend une section maternelle et une section primaire si je ne me trompe pas ?

D : Non il n'y a que du primaire. Je gère trois implantations : Isières (primaire), Lanquesaint (maternelle), Arbre (primaire et maternelle).

G : Combien d'élèves fréquentaient votre établissement durant l'année qui se termine ?

D : Isières, il y a 158 élèves. Ça varie entre 150-165 élèves, donc c'est stable.

G : Je sais qu'il y a quatre cinq ans, vous avez dû faire des aménagements car les classes étaient petites.

D : Disons, que nous avons des containers pour accueillir les huit classes primaires. Nous avons un bâtiment intégré, construit juste à côté de l'église. Et dans ce bâtiment, il y a deux classes.

G : Au niveau de des 158 élèves, pourriez-vous me donner une estimation du nombre qui mange chaud le midi ?

D : Alors c'est compliqué, je sais vous donner le nombre que nous faisons car nous livrons aussi à Lanquesaint, où il y a 30 élèves. Les repas, ça varie entre 110 et 140 repas.

G : Oui d'accord, c'est donc assez conséquent.

D : Oui, oui beaucoup d'enfants qui mangent au complet.

G : Donc on va continuer à considérer l'école d'Isières et Lanquesaint si cela va pour vous ?

D : Oui c'est plus facile.

G : Est-ce que vous travaillez uniquement avec des fournisseurs ? comment vous vous fournissez ? avez-vous différents fournisseurs ?

D : Alors, les légumes, on les commande chez le Trimont à Chapelle. Il nous livre une fois par semaine. Les menus sont établis pour le mois. Les parents reçoivent le menu pour le mois quelques jours avant le début du mois. En fonction des menus envoyés, le Trimont nous livre tous les lundis. La viande vient de chez Rudy. Les pommes de terre viennent de la ferme. Je ne sais pas vous dire pour tout. C'est la cuisinière qui s'en occupe. Je ne sais pas quelle ferme, mais c'est une ferme d'Isières, mais je ne suis pas en mesure de vous donner son nom. Les pâtes, le riz, le poisson, tout ce qui sert à la préparation des repas (huile,) et tout cela provienne de chez Colruyt évidemment. Les boissons proviennent de chez Colruyt, ce sont des bidons de 5L d'eau plate. Les enfants se servent directement à la pompe.

G : Généralement, les fournisseurs vous fournissent une fois par semaine ?

D : Oui, Pascale la cuisinière commande par Collect&Go et va chercher les marchandises une fois semaine.

G : Ça vous est déjà arrivé d'avoir eu des soucis avec les fournisseurs ?

D : non

G : Je vois que ce sont des fournisseurs de la région et les relations sont plutôt bonnes ?

D : On essaie de privilégier les circuits-courts mais ce n'est pas toujours possible. Par exemple, pour le poisson. On essaie aussi d'employer du frais. Rares sont les fois où nous prenons des légumes surgelés. On donne le potage à la récréation de 10h. On a remarqué que chez les tous petits si on la donne à midi, cela les empêchait de manger après. Nous avons donc trouvé cette alternative. Au début, les parents étaient sceptiques mais maintenant ils ont l'habitude. J'ai oublié de vous dire, on fait trois services de repas complets. Donc il faut rajouter les repas de la maternelle, une trentaine supplémentaire. Ils ne sont pas comptés chez moi, mais ils viennent manger chez moi. Je m'entends bien avec Mme Ariane. Les enfants de l'autre école (école libre) fréquentent aussi nos garderies (matin et soir) et aussi les repas complets qui viennent manger sur place.

G : Comment évaluez-vous les quantités pour 180 repas ? c'est une certaine quantité par assiette ? vous faites à l'œil ? qu'est-ce que ça vous coûte ?

D : la question, c'est à Pascale qu'il faudrait la poser. Pas exemple, si c'est de la saucisse, on en compte une par enfant, avec quelques-unes de plus. Peut-être que pour les petits elle compte une demi-saucisse ou 2 pour 3 élèves. Mais je vous dis, les courses, ce n'est pas moi qui m'en occupe. Elle sait, en fonction du nombre de repas à préparer ce qu'elle doit commander.

G : Vous, en tant que directrice, vous avez un certain budget à respecter pour les cuisines ? est ce qu'il est contraignant ce budget ?

D : Non, nous avons l'habitude. C'est sûr que certains repas coûtent moins cher que d'autres. Le plus cher qu'on demande pour les repas, c'est 3€ en primaire et 2,50€ en maternelle. Forcément, si on dépasse le budget, on est en perte. On a l'habitude, l'un dans l'autre on se retrouve. Si dans la semaine on propose du poisson comme le saumon, plus cher à l'achat, dans la même semaine, on proposera des boulettes, la viande hachée qui est moins chère.

G : Les prix s'équilibrent ?

D : Oui, nous ne sommes pas en déficit.

G : Pour servir des repas à des tous petits, j'imagine qu'il y a des règles à respecter ? des aliments à ne pas servir ?

D : Bien sûr, il y a toutes les normes de l'AFSCA et en plus dans les menus que nous proposons aux parents, il y a tous les allergènes que ça peut contenir. Ils peuvent ainsi voir, si leur enfant est allergique à l'une ou l'autre chose, il ne mangera pas ce jour-là au repas.

G : Il n'y a pas d'alternative pour ce jour-là ?

D : Non, ça ne s'est pas possible. Vu la quantité, commencer à préparer un autre menu pour cet enfant, on n'en sort plus. Je n'ai pas énormément de personnel à la cuisine. Pour préparer les repas, ils sont deux.

G : En ce qui concerne les menus, y-a-t-il une manière de les élaborer ? en fonction des saisons ? des changements d'une année à l'autre ?

D : C'est ce que je demande. Maintenant je ne les prépare pas. Je sais qu'elles essaient de ne pas trop avoir de préparations dans le menu du jour. Du potage etc,... éplucher les légumes, les pommes de

terre. Cela prend du temps. Je demande qu'elle prépare au maximum des légumes de saisons. Nous n'avons pas non plus tous les équipements nécessaires. Que ce soit au niveau du four, des taques, ... Pascale me soumet le menu pour le mois, j'apporte parfois des modifications. Par exemple, je regarde qu'il n'y ait pas deux fois du porc par semaine. Une fois du porc, une fois de la volaille, une fois du poisson, des œufs, on essaie de varier. Le lundi ce sont des pâtes car nous n'avons pas encore les réservations pour la semaine. Et donc les pâtes sont plus faciles à doser (bolognaise, carbonara...). Le lundi, les repas réservent les repas pour la semaine et ainsi nous avons le nombre de repas pour la semaine.

G : Je passe à mon deuxième volet. La pédagogie. L'idée serait d'apporter un volet pédagogique à la ferme en permaculture. Je ne sais pas si vous connaissez la permaculture ?

D : J'en ai entendu parler mais voilà ... Pas plus que cela !

G : C'est un type d'agriculture qui se veut en adéquation avec son environnement. Essayer de trouver des liens entre différentes plantes et jouir des avantages que la nature peut nous donner. Ma première question est : 'Est-ce que l'environnement et les conditions climatiques sont abordés dans les programmes de cours ?'

D : Oui on parle du climat. C'est sur les bases de la géographie. Quand il y a des sujets d'actualité qui se profilent. Par exemple avec Greta Thunberg, on en parle. Maintenant on n'en parle pas en 1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup> primaire, plus au degré supérieur.

G : Les enfants ont une certaine conscientisation à la condition climatique ?

D : Oui tout à fait, parfois, par rapport aux repas, on prend des gros seaux de yaourts à la ferme. On essaie qu'il y ait des fruits. Certaines institutrices font des recettes elles-mêmes en fonction des saisons, par exemple en automne, elle fait de la compote, de la tarte aux pommes. Mais toujours avec un but de calcul, de mesurage. C'est de la pédagogie active.

G : C'est intéressant comme idée. Donc ce sont plus les enseignants qui mettent ces sujets sur la table ?

D : Oui, du moins pour le primaire.

G : Ma deuxième question était de savoir si vous organisiez des sorties scolaires ?

D : Oui, on n'en fait pas mal. Ça dépend des projets. En 1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup>, ils vont travailler sur le patrimoine. A Isières, on parle beaucoup du jeu de balles... Avec les 6<sup>ème</sup> et les premières années, il y a un parrainage pour qu'il y ait un repère dans l'école. Il y a des activités qui sont faites ensemble. Par exemple, l'année passée ils ont été au verger près de Silly. Ça dépend d'une année à l'autre, tous les deux ans, on organise des classes de dépaysement. En 1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup>, ils vont à la ferme. Ils vont Vaux-sur-Sûre. Les 3<sup>ème</sup> et 4<sup>ème</sup> vont en classe verte. Les 5<sup>ème</sup> et 6<sup>ème</sup> vont en classe de neige. L'année où ils vont en classe de dépaysement, ils auront moins de visite. Puisqu'il y a le coût des classes de dépaysement. L'école paie une partie avec le comité scolaire, mais les parents sont également mis à contribution. On ne peut pas demander trop aux parents.

G : Ces différents programmes, comme sur le folklore du village, comment sont-ils définis ?

D : Ce sont des projets propres à l'école. On a décidé d'ouvrir aux enfants le monde de l'Art et la Culture. L'année passée, c'était les arts de la scène (théâtre, fable de La Fontaine, jeunesse musicale, théâtre des marionnettes, animations cirques). Sur une journée, chaque classe à présenter quelque

chose aux parents. Avec la pandémie, on n'a pas pu aboutir cette année, nous continuerons sur cela l'année prochaine. Nous n'avons pas eu un aboutissement à ce que nous avons commencés.

G : Si je comprends bien, vos activités scolaires dépendent d'un programme, qui lui-même dépend d'un projet ?

D : Les projets sur lesquels ont réfléchis, il y a aussi le plan de pilotage qu est là et qui est un fil conducteur.

G : Du coup, cela vous arrive d'aller passer une demi-journée à la ferme du coin ou au musée du jeu de balles.

D : Oui ca peut être cela comme le musée des Géants, la ludothèque ,..

G : Merci d'avoir répondu à toutes mes questions.

D : C'est une enquête que vous faites ? vous allez nous proposer des activités ?

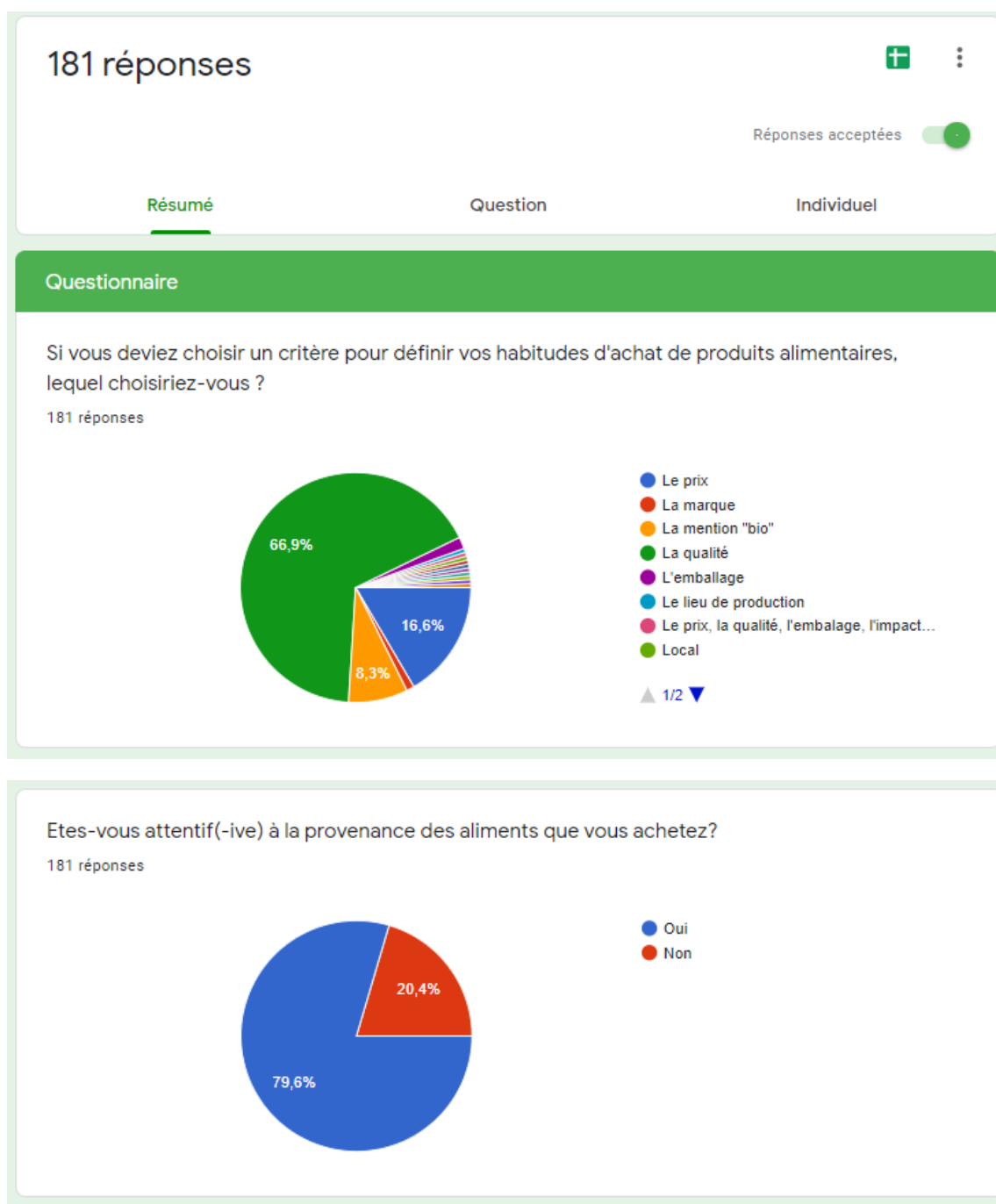
G : Pour l'instant c'est pour le mémoire. Mais dans un avenir plus ou moins lointain, il se peut que je vous recontacte. Si ici, je vous ai contacté, c'est pour contacter le terrain. L'idée est de revenir à un réseau local et travailler avec des restaurateurs, écoles.

D : oui ça m'intéresse fortement.

G : Ok merci, je vous souhaite une bonne fin de journée et merci d'avoir pris le temps de répondre à mes questions et de votre intérêt.

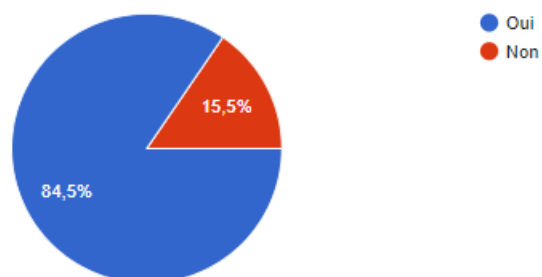
D : Merci à vous. Au revoir.

## Annexe 4 : Résultats de l'étude de marché :



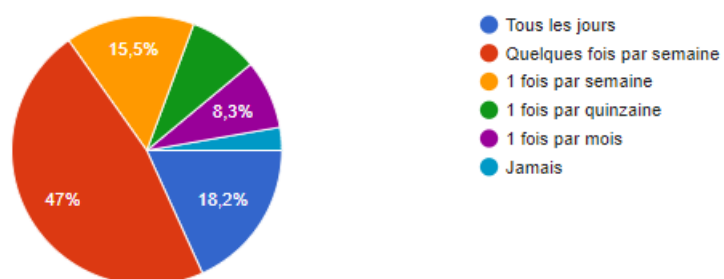
Faites-vous une distinction entre les produits 'bio' et 'locaux'?

181 réponses



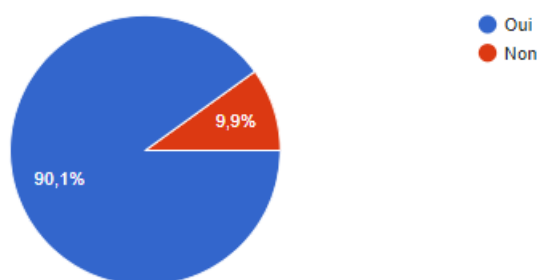
A quelle fréquence consommez-vous des produits issus des producteurs locaux?

181 réponses



Aimeriez-vous consommer plus régulièrement des produits issus des producteurs locaux ?

181 réponses

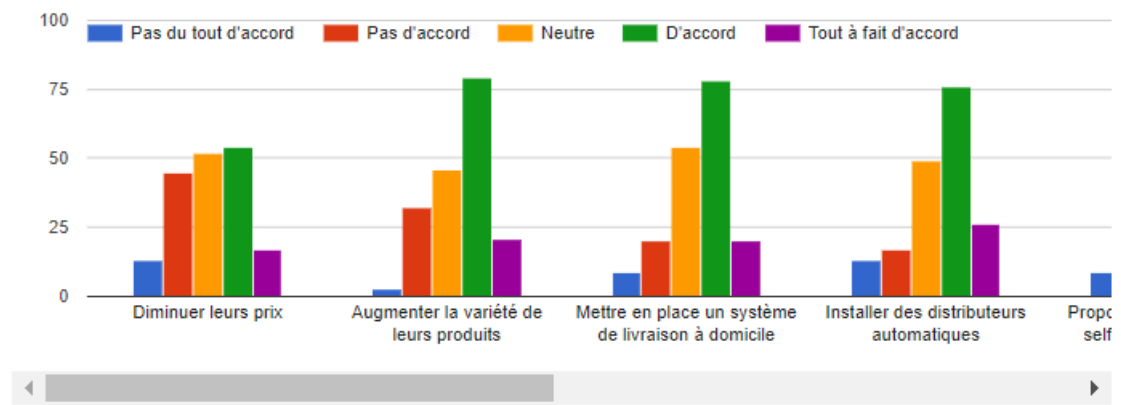


Si oui, pourriez-vous nous dire en quelques mots ce qui vous empêche de le faire ?

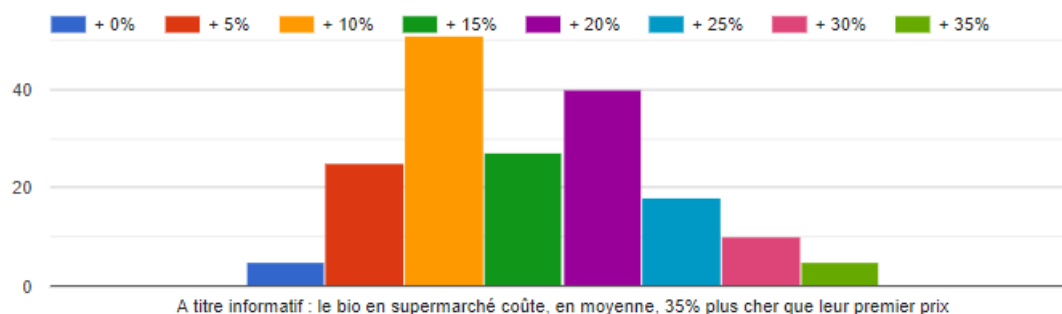
142 réponses

- Le prix
- Le temps
- Le temps
- Le manque de temps
- Le temps et les horaires plus contraignants
- Le manque de temps, le déplacement
- Rapidité de passage par grande enseigne. Pas beaucoup de produit locaux en grande surface. Pas le temps de passer à la petite épicerie du coin ou à la ferme du coin..
- Pas assez de produit locaux en vente en grande surface
- Le changement d'habitude

Selon vous, quels éléments rendraient les producteurs locaux plus attractifs vis-à-vis des grandes surfaces ? Dites-nous si vous êtes plus ou moins d'accord avec les propositions suivantes :

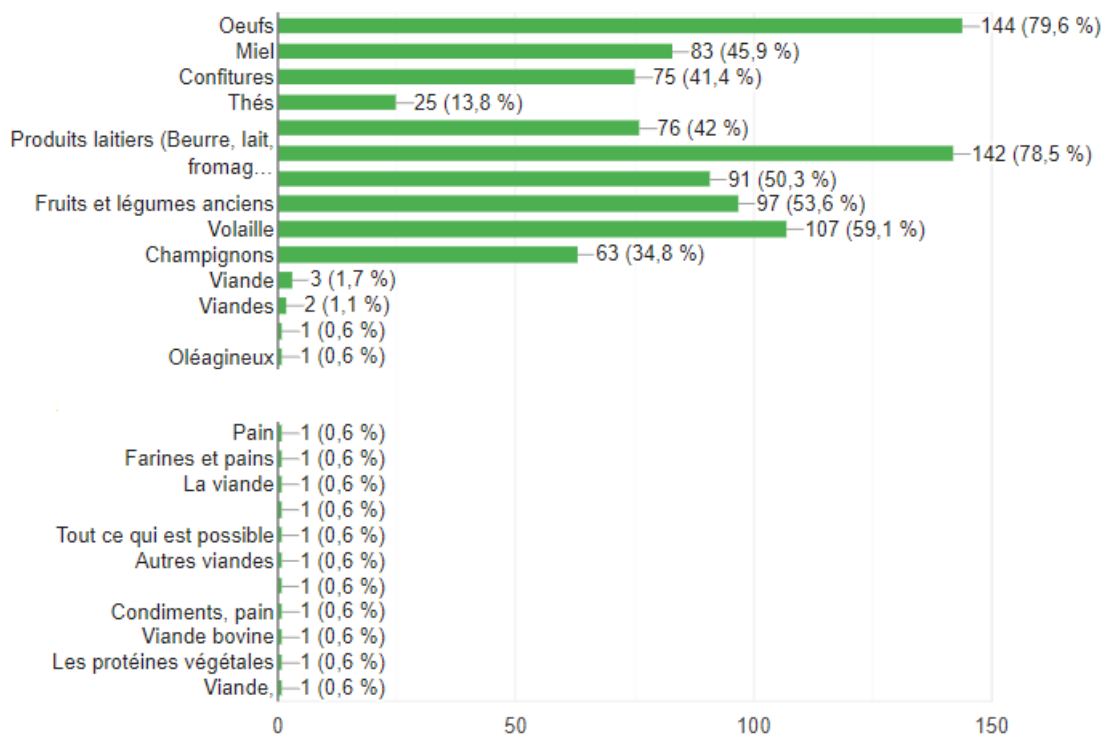


Comment estimeriez-vous le prix, en pourcentage, d'un produit dit "bio-abordable" si vous deviez le comparer au premier prix des supermarchés ?



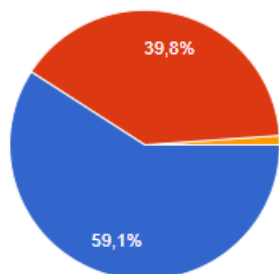
Si vous étiez producteur(-trice), quels seraient les produits que vous privilégieriez en plus des fruits et légumes de saison ? (Plusieurs choix possibles)

181 réponses



Est-ce que cela vous semble intéressant que le fermier de votre région partage du contenu expliquant son quotidien et le travail qu'il effectue sur les réseaux sociaux ?

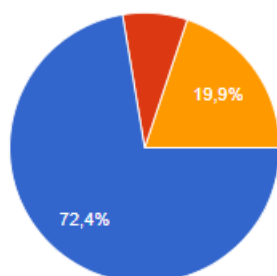
181 réponses



- Oui, cela m'intéresserait et je prendrais connaissance de ce contenu !
- Cela semble intéressant mais je ne regarderais pas forcément.
- Non, cela ne m'intéresserait pas.

Selon vous, serait-il intéressant que le fermier de votre région organise des ateliers pour initier au jardinage, au potager ?

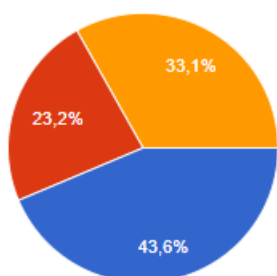
181 réponses



- Oui
- Non
- Je ne sais pas

Participeriez-vous à un tel atelier ?

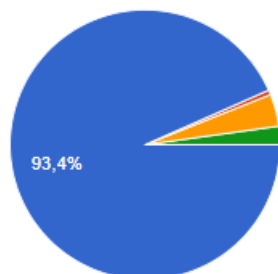
181 réponses



- Oui
- Non
- Je ne sais pas

Aimeriez-vous que votre/vos (futurs) enfant(s) participe(nt) à un atelier de la sorte dans le cadre d'une sortie scolaire ?

181 réponses



- Oui
- Non
- Je ne sais pas
- Je ne veux pas d'enfant

Que conseillerez-vous à un jeune entrepreneur qui se lance dans le domaine?

124 réponses

Courage

Bonne chance

Se démarquer

Produire ou vendre des choses que d'autres ne font pas

Bon chance y a du taf!

Travailler vraiment sur la communication pour se faire connaître, car ce sont des choses qui intéressent énormément les gens mais il faut qu'ils en entendent parler

Travailler beaucoup, faire attention aux investissements se faire connaître

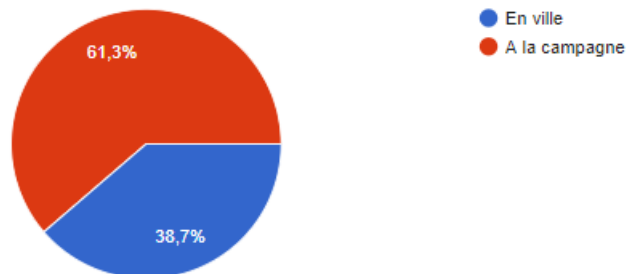
Faire de la communication locale

prendre des conseils chez les producteurs déjà convertis et ne pas hésiter !

## Votre profil

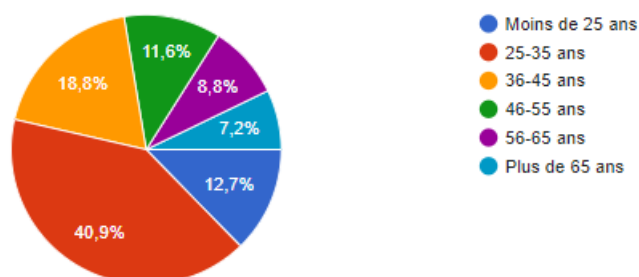
### Où habitez-vous ?

181 réponses



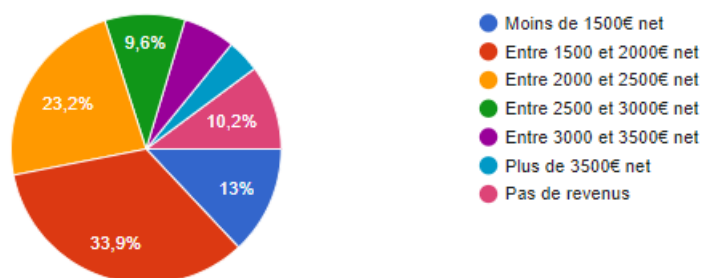
### Quel âge avez-vous ?

181 réponses



### Dans quelle tranche de revenus mensuels êtes-vous ?

177 réponses





## Annexe 6 : Calculs des frais d'actes d'achats et de crédit :

### Calcul de frais d'acte d'achat

Ce calcul donne une estimation globale des frais d'actes d'achat. Sachez aussi que, selon ce que prévoit le compromis de vente, une partie des frais pourrait être prise en charge par le vendeur. Contactez votre notaire pour plus de précisions.

Calcul

Calcul pour une habitation située en / à

Prix d'acquisition

Abattement ?

Abattement de 20.000 € ?

Pas d'abattement / ne sais pas

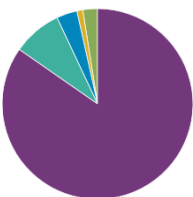
Est-ce une habitation modeste ? ?

Oui (bien situé en zone de pression immobilière) ?

Oui (bien situé hors zone de pression immobilière) ?

Non / ne sais pas

**Répartition des frais**  
(basé sur les frais maximaux)



Droits d'enregistrement	€ 19.375,00
Honoraires	€ 1.907,16
Frais administratifs	entre € 800,00 et € 1.100,00
Transcription hypothécaire	€ 230,00
TVA	entre € 568,50 et € 631,50

Droits d'enregistrement ? Honoraires ? Frais administratifs ? Transcription hypothécaire ?

Le total des frais d'acte pour le prix de vente annoncé est compris entre € 22.880,66 et € 23.243,66.

### Calcul de frais d'acte de crédit hypothécaire

Ce calcul donne une estimation globale des frais d'un acte de crédit standard et « isolé ». Si votre crédit est lié à un achat, certaines formalités ou certains documents déjà payés pour l'acte d'achat ne devront plus l'être pour l'acte de crédit. Cela pourrait entraîner une diminution du montant total des frais. Contactez votre notaire pour plus de précisions.

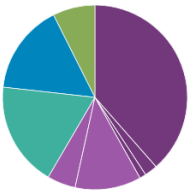
Calcul

Montant du crédit

Montant principal de l'hypothèque ?

Accessoires de l'hypothèque ?

**Répartition des frais**  
(basé sur les frais maximaux)



Droits d'enregistrement	€ 1.705,00
Droit pour les annexes	€ 100,00
Droit d'écriture	€ 50,00
Frais d'hypothèque - Droit d'hypothèque	€ 511,50
Frais d'hypothèque - Rétribution	€ 220,00
Honoraires	€ 812,46
Frais administratifs	entre € 700,00 et € 1.000,00
TVA	entre € 328,12 et € 391,12

Droits d'enregistrement ? Droit d'écriture ? Frais d'hypothèque - Droit d'hypothèque ?

Frais d'hypothèque - Rétribution ? Honoraires ? Frais administratifs ?

Le montant total des frais d'acte pour la somme empruntée est compris entre € 4.427,08 et € 4.790,08.

Source : NOTAIRE (2020), calcul de frais, en ligne : <https://www.notaire.be/calcul-de-frais>

## Annexe 7 : citerne à eau de pluie :

## A) Calcul du devis



## Citerne à eau de pluie 10000L

Réf: CIPEL10000

3 296,85 €/pièce tvac

## Document(s) en relation :

- FT\_CITERNE\_EAU\_PLUIE.pdf

## Description :

- Citerne d'eau de pluie à enterrer en plastique 10000L (PE)
- Dimensions: Longueur: 3410mm - Diam: 2130mm - Hauteur: 2140mm
- Ouverture: 700mm
- Poids: 383kg

Frais de Transports ? Imprimer

1

Ajouter au panier

Source : SUPERPLASTIC (2020), prix citerne à eau, en ligne:

<https://www.superplastic.be/catalogue/fosse---citerne/citerne-eau-pluviale/citerne-horizontale/citerne-a-eau-de-pluie-10000l/CITEAU419V#ad-image-0>

## B) Informations sur la consommation d'eau pour un jardin et un potager

## Quelle consommation d'eau pour arroser votre jardin et votre potager ?

Pour calculer le volume de votre cuve vous devez bien entendu savoir ce que vous allez arroser. Les besoins sont différents entre une pelouse, un massif ou encore un potager.

Voici un tableau qui peut vous aider dans dans le calcul du volume de votre cuve d'eau de pluie:

Surface de jardin	500m <sup>2</sup>	1000m <sup>2</sup>
Arrosage des massifs et de la pelouse	60 L/m <sup>2</sup>	45 L/m <sup>2</sup>
Arrosage des massifs uniquement	42 L/m <sup>2</sup>	32 L/m <sup>2</sup>
Arrosage d'un potager	100 L/m <sup>2</sup>	

## Quel besoin en eau pluviale pour alimenter votre maison?

L'eau de pluie peut être utilisée pour alimenter vos toilettes et votre machine à laver.

Avec ce tableau, vous pouvez estimer quel est le volume d'eau potable que vous consommez :

Calculs pour	2 adultes	2 adultes et 1 enfant	2 adultes et 2 enfants
Un WC	16 512L	20 640L	24 768L
Une machine à laver	8 820L	14 700L	17 640L
Besoin annuel	25 332L	35 340L	42 408L


Source : LA CENTRALE-ECO (2020), dimensionnement citerne à eau de pluie, en ligne : <https://lacentrale-eco.com/fr/eau-de-pluie/comment-dimensionner-sa-cuve-de-r%C3%A9cup%C3%A9ration-deau-de-pluie.html>).

## Annexe 8 : Devis de l'installation installation photovoltaïque :

Ouvrir avec ▼

## Votre devis Photovoltaïque

C2017-032936-Q03 v 1 - Sunpower 320Wc avec 25 ans de garantie



**Client C2017-032936**

**Nom** Anthony Hovine  
**Téléphone** 0477852111  
**Email** anthony.hovine@gmail.com

**Adresse de facturation**  
Rue Albert 1er 7, 7642 Antoing

**Adresse de chantier**  
Rue Albert 1er 7, 7642 Antoing

**Energreen Solutions SA**

**Téléphone** 010 / 45 13 73  
**Fax** 010 / 45 90 73  
**Email** info@energreen.be  
**Adresse** Av. Lavoisier 13, 1300 Wavre  
**TVA** BE 0817 733 655  
**IBAN / BIC** BE44 0016 0880 7745 / GEBABEBB  
**Date** 20/08/2019

Description de l'objet	Quantité	Prix à l'unité	TVA	HTVA
<b>Panneaux photovoltaïques Sunpower Performance - P19 - 320 BLACK</b> <small>Double garantie intégrale du constructeur de 25 ans (voir fiche). Panneau monocristallin noir de 320 Wc (1690*998).</small>	16	209,00 €	6%	3.344,00 €
<b>Onduleur HUAWEI SUN2000L-3.68KTL / 3680W</b> <small>Garantie 10 ans. Leader mondial. Plug and play batterie.</small>	1	926,00 €	6%	926,00 €
<b>HUAWEI Power Optimizer 375</b> <small>Garantie Produit 25 ans</small>	16	46,00 €	6%	736,00 €
<b>HUAWEI Safety Box</b>	1	51,00 €	6%	51,00 €
<b>HUAWEI Meter Smart Power Sensor (Monophasé)</b>	1	111,00 €	6%	Offert
<b>Kit Fixation - Toit en tuiles</b> <small>Crochets réglables, rails, clames, visseries.</small>	1	692,00 €	6%	692,00 €
<b>Montage et installation de panneaux (équipe certifiée)</b>	1	1.140,00 €	6%	1.140,00 €
<b>Raccordement de l'installation photovoltaïque (AC&amp;DC)</b> <small>Installation de l'onduleur. Fourniture et pose des disjoncteurs de protection, coffret (si nécessaire), câbles et tubes.</small>	1	663,00 €	6%	663,00 €
<b>Gestion de chantier (experts), démarches administratives &amp; contrôle RGIE</b>	1	248,00 €	6%	248,00 €
<b>Contribution environnementale PV</b> <small>Sert à organiser, administrer et financer les opérations de collectes, de tri et de traitement des déchets photovoltaïques (2eur/panneau).</small>	1	32,00 €	6%	32,00 €
<b>Système de gestion de production (unique)</b> <small>- Garantie de production de 2 ans. - Branchement du monitoring web de l'onduleur par câble ou CPL ou liaison Wifi (nécessite une connexion internet). Garantie de 2 ans.</small>	1	199,00 €	6%	199,00 €
<b>Energreen vous offre 1 panneau SUNPOWER P19 - 320 BLACK</b> <small>Valable pour toute signature avant le 31 août 2019</small>	1	-209,00 €	6%	-209,00 €
<b>Action commerciale Été 2019</b> <small>-40€ par panneau, valable sur tous les panneaux de la gamme. Valable pour toute signature avant le 31 août 2019</small>	16	-40,00 €	6%	-640,00 €
<b>Montant(s) par taux de TVA :</b>			<b>6%</b>	<b>7.182,00 €</b>

Total HTVA.	7.182,00 €
TVA	430,92 €
<b>Total TVAC.</b>	<b>7.612,92 €</b>

Page 5 / 14

Montant du devis :

## Annexe 9 : Devis pour Serres horticoles avec aération



**Serre Super avec aérations 5,80x12m en PVC armé 300µ Serres Tonneau**

Référence : 2666

Marque : Serres Tonneau  
 Matériau armature : acier galvanisé - tubes diam. 30mm  
 Matériau film : PVC armé 300µ Robustex  
 Couleur film : blanc  
 Hauteur faitage : 240cm  
 Dimensions (lxP) : 580x1200cm  
 Surface extérieure : 69,6m²

Avec aérations latérales H.70cm

Fixation au sol : piquet hélice à visser dans la terre (clé fournie)

[» Voir tous les détails techniques](#)

EN STOCK

**2 604,00 €**

Possibilité de payer en :

3x 4x 5x 10x 20x 30x

 **Transport offert**  
Voir les conditions


Ajouter au panier

Paiement en 1 à 30 fois [En savoir +](#)




Source : MA SERRE DE JARDIN (2020), serres avec aération, en ligne : <https://www.ma-serre-de-jardin.com/serre-tunnel/2666-serre-super-avec-aerations-580x12m-en-pvc-arme-300-serres-tonneau.html>

## Annexe 10 : Informations Camionnette et simulation crédit :



**Fourgon >**

Le fourgon Transit Custom est un utilitaire fonctionnel muni d'un grillage à hauteur et largeur maximales (vitrée ou non) qui sépare l'espace de chargement de la cabine, et qui vous donne le choix entre deux ou trois sièges à l'avant. Vous pouvez choisir des portes coulissantes uniques ou jumelles et des portes arrière articulées ou un hayon.

 Coût de cet emprunt
**224,83 EUR**  
Mensualité

**Données**

Montant de crédit <b>10 000,00 EUR</b>	Durée <b>48 mois</b>
Taux d'intérêt débiteur fixe <b>3,85 %</b>	TAE <b>3,85 %</b> <a href="#">Plus d'infos</a>
Montant total à rembourser <b>10 791,49 EUR</b>	

**Modifier la simulation**

Combien voulez-vous emprunter?  
Jusqu'à 100,00 % du montant de la facture et au maximum 24 999,99 euros. Pour un montant plus important, prenez contact avec une de nos agences ou avec KBC Live pour un entretien personnalisé.

EUR

---

En combien de mois souhaitez-vous rembourser?  
Minimum 12 mois maximum 48 mois

**48 mois**

12 mois 
48 mois

Source : FORD (2020), fourgon transit, en ligne : <https://www.fr.ford.be/utilitaires/transit-custom>

Source: KBC (2020), simulation emprunt camionnette, en ligne : [https://www.kbc.be/particuliers/fr/processus/simulez-votre-emprunt.html?TYPE=mp&CID=pa\\_crs\\_na\\_na\\_LOA\\_AutoleningTweedehands&PLA=Daisycon\\_184368\\_os2q0y1s1TCegDy\\_na\\_na\\_affiliate&CRE=affiliate\\_na\\_na\\_fr&loa-credit-purpose-code=80303&dashboard-code=&third-party=&merchantId=&merchantName=#/loa/simulation-input](https://www.kbc.be/particuliers/fr/processus/simulez-votre-emprunt.html?TYPE=mp&CID=pa_crs_na_na_LOA_AutoleningTweedehands&PLA=Daisycon_184368_os2q0y1s1TCegDy_na_na_affiliate&CRE=affiliate_na_na_fr&loa-credit-purpose-code=80303&dashboard-code=&third-party=&merchantId=&merchantName=#/loa/simulation-input)

## Annexe 11 : Simulation crédit hypothécaire :

### 1. Simulez votre prêt hypothécaire

**Formule**  
 taux d'intérêt fixe ▼

**Taux - annuel**  
 2,0000 %

Pas encore de taux d'intérêt? Visualisez les meilleurs taux

**Montant**  
 € 155.000,00

**Durée**  
 25 ans

**Calculer**

### 2. Votre simulation

Sur base de ce que vous avez introduit, vous devrez payer:

**€ 655,61**  
par mois

**€ 41.682,72**  
d'intérêts globaux

[Montrez le tableau des remboursements](#)

**€ 196.682,72**  
A rembourser à la banque au total

**Demandez des offres**

#	Echéance	Taux	Paiement mensuel ?	Capital	Intérêts	Solde du capital
Ans 1	01/08/2021	2,00%	€ 7.867,31	€ 4.839,17	€ 3.028,14	€ 150.160,83
Ans 2	01/08/2022	2,00%	€ 7.867,31	€ 4.935,95	€ 2.931,36	€ 145.224,88
Ans 3	01/08/2023	2,00%	€ 7.867,31	€ 5.034,67	€ 2.832,64	€ 140.190,21
Ans 4	01/08/2024	2,00%	€ 7.867,31	€ 5.135,36	€ 2.731,95	€ 135.054,85
Ans 5	01/08/2025	2,00%	€ 7.867,31	€ 5.238,07	€ 2.629,24	€ 129.816,78
Ans 6	01/08/2026	2,00%	€ 7.867,31	€ 5.342,83	€ 2.524,48	€ 124.473,94
Ans 7	01/08/2027	2,00%	€ 7.867,31	€ 5.449,69	€ 2.417,62	€ 119.024,25
Ans 8	01/08/2028	2,00%	€ 7.867,31	€ 5.558,68	€ 2.308,63	€ 113.465,57
Ans 9	01/08/2029	2,00%	€ 7.867,31	€ 5.669,86	€ 2.197,45	€ 107.795,71
Ans 10	01/08/2030	2,00%	€ 7.867,31	€ 5.783,25	€ 2.084,06	€ 102.012,46
Ans 11	01/08/2031	2,00%	€ 7.867,31	€ 5.898,92	€ 1.968,39	€ 96.113,54
Ans 12	01/08/2032	2,00%	€ 7.867,31	€ 6.016,90	€ 1.850,41	€ 90.096,65
Ans 13	01/08/2033	2,00%	€ 7.867,31	€ 6.137,24	€ 1.730,07	€ 83.959,41
Ans 14	01/08/2034	2,00%	€ 7.867,31	€ 6.259,98	€ 1.607,33	€ 77.699,43
Ans 15	01/08/2035	2,00%	€ 7.867,31	€ 6.385,18	€ 1.482,13	€ 71.314,25
Ans 16	01/08/2036	2,00%	€ 7.867,31	€ 6.512,88	€ 1.354,43	€ 64.801,37
Ans 17	01/08/2037	2,00%	€ 7.867,31	€ 6.643,14	€ 1.224,17	€ 58.158,23
Ans 18	01/08/2038	2,00%	€ 7.867,31	€ 6.776,00	€ 1.091,31	€ 51.382,22
Ans 19	01/08/2039	2,00%	€ 7.867,31	€ 6.911,52	€ 955,79	€ 44.470,70
Ans 20	01/08/2040	2,00%	€ 7.867,31	€ 7.049,75	€ 817,55	€ 37.420,95
Ans 21	01/08/2041	2,00%	€ 7.867,31	€ 7.190,77	€ 676,55	€ 30.230,56

Source : GUIDE EPARGNE (2020), simulation crédit hypothécaire, en ligne : <https://www.guide-epargne.be/epargner/simulation-creditlogement.html>

## Annexe 12 : Crédit aménagement :

Formule  
taux d'intérêt fixe ▼

Taux - annuel  
1,5000 %

[Pas encore de taux d'intérêt? Visualisez les meilleurs taux](#)

Montant  
€ 31.000,00

Durée  
15 ans

Calculez

Sur base de ce que vous avez introduit, vous devrez payer:

**€ 192,29**  
par mois


**€ 3.611,81**  
d'intérêts globaux

[Montrez le tableau des remboursements](#)


**€ 34.611,81**  
A rembourser à la banque au total

Demandez des offres

**PARTENAIRE AGREÉ**

 **KEYTRADE BANK** Un taux d'intérêt fixe sur 20 ans à partir de: 15 Découvrez le crédit hypothécaire en ligne de Keytrade Bank Demandez en ligne

## 3. Le tableau de vos remboursements

Montrez remboursement par :  Ans  Mois Date de début   [Imprimez tableau](#)

#	Echéance	Taux	Paiement mensuel (?)	Capital	Intérêts	Solde du capital
Ans 1	01/08/2021	1,50%	€ 2.307,45	€ 1.858,28	€ 449,18	€ 29.141,72
Ans 2	01/08/2022	1,50%	€ 2.307,45	€ 1.886,15	€ 421,30	€ 27.255,58
Ans 3	01/08/2023	1,50%	€ 2.307,45	€ 1.914,44	€ 393,01	€ 25.341,13
Ans 4	01/08/2024	1,50%	€ 2.307,45	€ 1.943,16	€ 364,30	€ 23.397,98
Ans 5	01/08/2025	1,50%	€ 2.307,45	€ 1.972,31	€ 335,15	€ 21.425,67
Ans 6	01/08/2026	1,50%	€ 2.307,45	€ 2.001,89	€ 305,56	€ 19.423,78
Ans 7	01/08/2027	1,50%	€ 2.307,45	€ 2.031,92	€ 275,54	€ 17.391,86
Ans 8	01/08/2028	1,50%	€ 2.307,45	€ 2.062,40	€ 245,06	€ 15.329,47

Source : BNPPARIBAS (2020), crédit à tempérament aménagement, en ligne : <https://www.bnpparibasfortis.be/fr/Customer-flow/CAT-renovation?axes4=prof>

## Annexe 13: Aide à la conversion et l'aide au maintien de l'agriculture biologique :

### Agriculture biologique

Le SPW Agriculture, Ressources naturelles et Environnement accorde aux agriculteurs des aides à l'agriculture biologique : l'aide à la conversion et l'aide au maintien de l'agriculture biologique.

### Avantage octroyé

Dans la limite des crédits budgétaires disponibles, les aides suivantes sont accordées :

#### **A. Aide au maintien de l'agriculture biologique**

Lorsque l'agriculteur ne bénéficie pas de l'aide à la conversion sur les mêmes surfaces, il bénéficie de l'aide au maintien de l'agriculture biologique. Cette aide est liée aux surfaces agricoles déclarées par l'agriculteur lors de la 1<sup>ère</sup> année de l'engagement et, dans le cas de surfaces agricoles éventuellement ajoutées au cours de l'engagement, pour la durée de l'engagement qui reste à courir. La durée de l'aide au maintien est diminuée des années pour lesquelles l'agriculteur bénéficie de l'aide à la conversion.

Pour les 3 groupes de cultures mentionnés à la section 4, le montant de l'aide est établi par tranche de superficies.

Pour les superficies du groupe de cultures 1 intitulé "prairies et cultures fourragères", le calcul de l'aide prend en compte la totalité des superficies déterminées pour le groupe visé lorsque l'exploitation détient au moins 0,6 U.G.B. (Unité de Gros Bétail ou unité de référence) par hectare des superficies concernées.

Lorsque la charge en bétail de l'exploitation est inférieure à 0,6 U.G.B. par hectare pour le groupe de cultures 1, les superficies prises en compte pour le calcul de l'aide, sont plafonnées aux superficies du groupe 1, nécessaires pour que la charge en bétail de l'exploitation atteigne 0,6 U.G.B. par hectare et pour prendre en compte les parcours.

Par "parcours", on entend les surfaces de l'exploitation utilisées comme espace de plein air auxquelles les animaux ont accès.

Pour ce calcul, seul le bétail pâturant élevé selon le mode de production biologique est pris en compte.

L'aide pour les parcours porcins et volailles est octroyée sur base du barème des parcelles du groupe "prairies et cultures fourragères" indépendamment de la charge en bétail.

En ce qui concerne les volailles, le calcul de l'aide prend en compte la totalité des superficies de l'exploitation utilisées pour le parcours de la volaille et limitées à ces seules superficies.

En ce qui concerne les porcins, le calcul de l'aide prend en compte les superficies de l'exploitation utilisées pour le parcours des porcins, à concurrence du double de ces superficies.

Montant de l'aide établi par tranche de superficie :

- 1) pour le groupe de cultures 1, le montant de l'aide est fixé en fonction de l'étendue de la superficie totale de l'ensemble des parcelles considérées :
  - a) 200 €/ha pour les 60 premiers hectares;
  - b) 120 €/ha au-delà du 60<sup>ème</sup> hectare.
- 2) pour le groupe de cultures 2, le montant de l'aide est fixé en fonction de l'étendue de la superficie totale de l'ensemble des parcelles considérées :
  - a) 900 €/ha pour les 3 premiers hectares;
  - b) 750 €/ha au-delà du 3<sup>ème</sup> hectare jusqu'au 14<sup>ème</sup> hectare;
  - c) 400 €/ha au-delà du 14<sup>ème</sup> hectare.
- 3) pour le groupe de cultures 3, le montant de l'aide est fixé en fonction de l'étendue de la superficie totale de l'ensemble des parcelles considérées :
  - a) 400 €/ha pour les 60 premiers hectares;
  - b) 240 €/ha au-delà du 60<sup>ème</sup> hectare.

## **B. Aide à la conversion**

L'aide à la conversion est versée annuellement pendant les 2 premières années de l'engagement ou pendant les 2 premières années à partir desquelles les surfaces concernées sont ajoutées à l'engagement en cours. Durant cette période de 2 ans, l'agriculteur bénéficie de l'aide à la conversion pour les surfaces agricoles, à l'exclusion de l'aide au maintien de l'agriculture biologique. Durant la période restante, l'agriculteur bénéficie d'une aide au maintien de l'agriculture biologique.

Si la 1<sup>ère</sup> année de l'aide à la conversion correspond à la dernière année de la période d'engagement, l'agriculteur bénéficie de la 2<sup>ème</sup> année d'aide à la conversion lors de la 1<sup>ère</sup> année de l'engagement suivant, pour autant que l'engagement suivant soit immédiatement consécutif à l'engagement précédent.

Le montant de l'aide à la conversion est fixé par tranche de la superficie totale de l'ensemble des parcelles à convertir par groupe :

- 1) pour le groupe de cultures 1, le montant de l'aide est fixé en fonction de l'étendue de la superficie totale de l'ensemble des parcelles considérées :
  - a) 350 €/ha pour les 60 premiers hectares;
  - b) 270 €/ha au-delà du 60<sup>ème</sup> hectare.
- 2) pour le groupe de cultures 2, le montant de l'aide est fixé en fonction de l'étendue de la superficie totale de l'ensemble des parcelles considérées :
  - a) 1.050 €/ha pour les 3 premiers hectares;
  - b) 900 €/ha au-delà du 3<sup>ème</sup> hectare jusqu'au 14<sup>ème</sup> hectare;
  - c) 550 €/ha au-delà du 14<sup>ème</sup> hectare.
- 3) pour le groupe de cultures 3, le montant de l'aide est fixé en fonction de l'étendue de la superficie totale de l'ensemble des parcelles considérées :
  - a) 550 €/ha pour les 60 premiers hectares;
  - b) 390 €/ha au-delà du 60<sup>ème</sup> hectare.

## **C. Liquidation**

Les aides à l'agriculture biologique sont payées sur une période de 5 ans par tranches annuelles. La période couverte par une tranche annuelle débute le 1<sup>er</sup> janvier de l'année à laquelle elle se rapporte pour se terminer le 31 décembre de la même année.

Chaque tranche annuelle est versée à l'agriculteur qui a introduit sa demande de paiement annuelle correspondante pour autant que toutes les conditions de l'engagement soient respectées durant la période couverte par la tranche visée et qu'il remplisse durant toute la période de son engagement les conditions. Les tranches annuelles sont établies sur base de la demande annuelle de paiement que l'agriculteur envoie ainsi que des résultats des contrôles administratifs ou des contrôles sur place.

Les modalités de paiement des aides à l'agriculture biologique sont définies comme suit :

- 1° chaque tranche annuelle est payée conformément au règlement européen;
- 2° pour chaque année, une notification du montant des aides octroyées, reprenant le calcul des aides, est envoyée à l'agriculteur après le paiement de celles-ci.

## **D. Contrôle, réduction et remboursement**

### 1) Contrôle

Le SPW Agriculture, Ressources naturelles et Environnement vérifie le respect des conditions de recevabilité et d'admissibilité des aides ainsi que le respect des engagements à exécuter suivant le cahier des charges de l'agriculture biologique.

Tout refus de contrôle ou obstacle à celui-ci par un agriculteur entraîne de plein droit une réduction ou une perte de l'aide.

A l'issue des contrôles administratifs ou sur place, les régimes de réductions, refus, retraits et sanctions sont d'application dans le cadre du calcul du montant de l'aide octroyée.

### 2) Réduction et remboursement de l'aide

Le non-respect des conditions peut entraîner l'application des réductions, refus, retraits et sanctions.

Le remboursement de l'aide perçue n'est pas exigé dans les cas de force majeure et dans les circonstances exceptionnelles.

Base éligible

Cette aide est accordée pour l'agriculture biologique.

Conditions d'octroi

\* L'aide à l'agriculture biologique peut être cumulée avec des mesures agro-environnementales et climatiques pour autant que ce cumul soit conforme au cumul autorisé.

Cependant, le cumul de 2 engagements pour les mêmes méthodes sur les mêmes terres agricoles est interdit.

Les superficies bénéficiant d'indemnités Natura 2000 liées à une unité de gestion "milieux ouverts prioritaires", "prairies habitats d'espèces", "bandes extensives", "zones sous statut de protection", "zones à gestion publique" ne bénéficient pas de l'aide à la production biologique.

Les superficies bénéficiant de l'indemnité Natura 2000 pour les "prairies de liaison" converties à l'agriculture biologique peuvent bénéficier de l'aide à la production biologique.

\* Cette aide est accordée pour les surfaces agricoles situées totalement ou partiellement en région wallonne et déclarées par un agriculteur dans la demande unique comme faisant l'objet d'un engagement pour un mode de production en agriculture biologique.

\* Cette aide est accordée aux agriculteurs.

\* La demande d'aide est recevable si l'agriculteur satisfait aux conditions suivantes :

- 1) être identifié auprès du SPW Agriculture, Ressources naturelles et Environnement dans le cadre du système intégré de gestion et de contrôle, conformément aux articles D.20 et D.22 du Code wallon de l'Agriculture;
- 2) détenir une unité de production sur le territoire belge;
- 3) s'engager à respecter, sur les surfaces agricoles admissibles concernées, toutes les conditions relatives au mode de production biologique, à partir du 1<sup>er</sup> janvier qui suit la demande d'aide, sans interruption pendant une durée d'au moins 5 ans;
- 4) avoir entamé les démarches de la notification de son activité en agriculture biologique et l'utilisation escomptée des surfaces agricoles pour lesquelles l'aide est demandée à un organisme de contrôle agréé et être, lors de la 1<sup>ère</sup> demande de paiement qui suit la demande d'aide, certifié auprès de cet organisme de contrôle depuis le 1<sup>er</sup> janvier suivant l'introduction de la demande d'aide;
- 5) être agriculteur actif.

La demande annuelle de paiement est recevable uniquement si elle satisfait aux conditions prévues ci-dessus aux points 1) et 2) et si elle est introduite dans le formulaire de demande unique.

La demande d'aide et la demande de paiement sont admissibles si l'agriculteur satisfait aux conditions suivantes :

- 1° exploiter, sur le territoire de la région wallonne, les surfaces agricoles pour lesquelles il sollicite l'aide à la production biologique;

- 2° avoir, au plus tard le 1<sup>er</sup> janvier de l'année qui suit la demande d'aide, notifié son activité à un organisme de contrôle et soumis au système de contrôle, les surfaces pour lesquelles l'aide est demandée;
- 3° avoir procédé à l'identification et à l'enregistrement de tous les animaux de l'exploitation dans le système d'identification et d'enregistrement des animaux "Sanitrace";
- 4° ne pas avoir fait l'objet d'une décision d'exclusion pour irrégularités commises intentionnellement, l'année précédant celle pour laquelle l'aide est demandée.

Pour l'application des points 1° et 2° ci-dessus, la demande d'aide ou de paiement est considérée comme inadmissible, pour les surfaces agricoles situées :

- 1° soit hors du territoire de la région wallonne;
- 2° soit dans une surface de compensation écologique;
- 3° soit dans une surface d'intérêt écologique, sauf en cas de compatibilité tels que définis par le Ministre en conformité avec le programme de développement rural.

Pour l'application du point 3° ci-dessus, tous les animaux identifiés sont localisés dans l'unité ou les unités de production gérées par l'agriculteur concerné par l'aide à l'agriculture biologique.

- \* Seuls les 3 groupes de cultures, ci-dessous, peuvent faire l'objet d'un engagement en vue de l'obtention d'une aide à la production biologique :

Le groupe de cultures 1, intitulé "prairies et cultures fourragères" est composé des cultures suivantes :

- a) prairies permanentes;
- b) prairies temporaires;
- c) maïs ensilage;
- d) trèfles;
- e) luzerne;
- f) autres fourrages;
- g) parcours volailles;
- h) parcours porcins.

Le groupe de cultures 2, intitulé "arboriculture, maraîchage et production de semences" est composé des cultures suivantes :

- a) maraîchères de pleine terre;
- b) maraîchères sous abris;
- c) plants fruitiers et plantes ornementales;
- d) plantes aromatiques;
- e) plantes médicinales;
- f) horticoles non comestibles;
- g) fruitières pluriannuelles;
- h) arboriculture fruitière de plus de 250 arbres par hectare;
- i) noisetier;
- j) noyer;
- k) houblon;
- l) vigne;

- m) ortie;
- n) angélique;
- o) toute culture et graminées fourragères destinées à produire des semences si l'agriculteur prouve la vente du produit comme "production de semences en mode biologique", ainsi que les plants de pommes de terre si l'agriculteur prouve la vente du produit comme "plants" et les fraisiers.

Le groupe de cultures 3, intitulé "autres cultures", est composé des cultures suivantes :

- a) céréales, à l'exception du maïs ensilage; pour le maïs grain, l'agriculteur prouve la vente ou l'autoconsommation pour ses animaux du produit comme "production maïs grain";
- b) oléagineux;
- c) plantes à fibres;
- d) protéagineux;
- e) betteraves fourragères et sucrières;
- f) pommes de terre;
- g) chicorées;
- h) arboriculture fruitière de haute tige de 50 à 250 arbres par hectare, inclus.

Les couvertures végétales suivantes sont exclues des aides à la production biologique :

- a) couvert naturel spontané;
- b) couvert favorisant la faune;
- c) cultures forestières à rotation courte;
- d) miscanthus;
- e) boisement de terres agricoles;
- f) sapins de Noël;
- g) tabac;
- h) couvert à finalité environnementale rémunéré par des tiers privés (éoliennes, ...);
- i) jachère;
- j) bande aménagée;
- k) tournière;
- l) parcelle aménagée.

#### \* Engagement

L'engagement, pour bénéficier d'une aide à l'agriculture biologique a une durée de 5 ans sans interruption possible. Il est lié aux parcelles déclarées par l'agriculteur lors de la 1<sup>ère</sup> année de l'engagement et, dans le cas de parcelles éventuellement ajoutées au cours de l'engagement, pour la durée de l'engagement qui reste à courir.

#### \* Parcelles supplémentaires

Lorsque l'agriculteur sollicite, en cours d'engagement, l'aide à l'agriculture biologique pour des parcelles supplémentaires, les nouvelles parcelles sont incluses dans l'engagement en cours, pour la période d'engagement restant à courir.

Ces parcelles supplémentaires peuvent bénéficier d'une aide à la conversion pendant une période maximale de 2 ans si elles n'ont pas fait l'objet d'une aide à l'agriculture biologique depuis au moins 10 ans.

\* **Conversion de l'exploitation**

Pendant la période d'engagement de 5 ans, une aide à la conversion est octroyée à l'agriculteur qui procède à la conversion de son exploitation en une exploitation respectant les prescriptions du mode de production biologique et qui satisfait aux conditions pour les surfaces agricoles admissibles n'ayant pas fait l'objet d'une aide à l'agriculture biologique lors des 10 années précédentes.

\* Les animaux retenus dans le calcul de la charge sont élevés selon le mode de production biologique et leur détenteur est l'agriculteur concerné par la demande de paiement. Tous ces animaux sont localisés dans l'unité ou les unités de production gérées par l'agriculteur et concernées par la demande d'aide.

La charge en bétail est la charge moyenne annuelle de l'exploitation pour l'année civile considérée.

La charge est établie en prenant en compte les données correspondant aux éléments suivants :

- 1° la moyenne des données journalières provenant du système d'identification et d'enregistrement des animaux "Sanitrace", en ce qui concerne les bovins et dont la présence dans l'exploitation est confirmée par l'organisme de contrôle pour l'année considérée;
- 2° le nombre d'équidés déclarés par l'agriculteur dans sa demande unique de l'année considérée et dont la présence dans l'exploitation est confirmée par l'organisme de contrôle pour l'année considérée;
- 3° l'inventaire annuel relatif à l'identification et à l'enregistrement des ovins, caprins et cervidés dont la présence dans l'exploitation est confirmée par l'organisme de contrôle pour l'année considérée.

Le calcul du nombre d'U.G.B. relatif aux animaux est établi en utilisant les coefficients suivants :

- 1° bovins de 2 ans et plus, équidés d' 1 an et plus : 1 U.G.B.;
- 2° bovins de 0 à 6 mois : 0,4 U.G.B.;
- 3° bovins de 6 mois à 2 ans : 0,6 U.G.B.;
- 4° ovins ou caprins de plus de 6 mois : 0,15 U.G.B.;
- 5° cervidés de plus de 6 mois : 0,25 U.G.B.

\* **Transfert de l'engagement**

En cas de transfert de tout ou partie des surfaces agricoles concernées par l'engagement ou en cas de transfert de l'entièreté de l'exploitation, l'agriculteur repreneur peut reprendre l'engagement de l'agriculteur cédant pour la période restant à courir. S'il décide de reprendre l'engagement concerné, l'agriculteur repreneur succède aux droits et obligations de l'agriculteur cédant en ce qui concerne ces engagements.

L'agriculteur cédant ne rembourse pas les aides pour la période pendant laquelle l'engagement a été effectif quel que soit le choix de l'agriculteur repreneur.

Le transfert des surfaces agricoles ou de l'exploitation est notifié au SPW Agriculture, Ressources naturelles et Environnement par écrit par le bénéficiaire repreneur et le bénéficiaire cédant.

Si les conditions ne sont plus remplies, l'engagement repris est arrêté, l'agriculteur repreneur rembourse les aides qui lui ont été versées au titre de l'engagement en cours, ainsi que les aides concernées versées à l'agriculteur cédant depuis le début de l'engagement qu'avait pris celui-ci.

Un transfert est considéré avoir eu lieu le 1<sup>er</sup> jour de la période annuelle de l'année de la notification du transfert. L'agriculteur cédant bénéficie des aides correspondantes à la période annuelle précédant celle durant laquelle la notification du transfert a eu lieu pour autant que toutes les conditions de recevabilité et d'admissibilité ainsi que les engagements aient été respectés par lui-même.

Le repreneur bénéficie des aides à partir de l'année de la notification, pour autant que les conditions soient remplies par le repreneur et que les engagements aient été effectifs.

### \* **Extension de la surface de l'engagement**

Lorsque l'agriculteur accroît la superficie de son exploitation ou lorsque la surface sur laquelle porte un engagement dans une exploitation est augmentée, l'extension de l'engagement est permise dans le respect de certaines conditions.

L'engagement est étendu pour couvrir les surfaces supplémentaires, à condition que la demande d'extension :

- 1° respecte les conditions énoncées à l'article 15, §2, du règlement 807/2014;
- 2° soit introduite dans les délais et selon les modalités fixées;
- 3° concerne une superficie égale ou inférieure à 50% de la superficie initiale.

En cas d'acceptation, l'extension prend cours l'année d'introduction de la demande d'extension.

L'agriculteur respecte l'engagement étendu pour le reste de la durée de l'engagement initial.

Un remboursement n'est pas exigé pour les paiements des années précédentes. Lorsque le bénéficiaire accroît la superficie de son exploitation ou lorsque la surface sur laquelle porte un engagement dans une exploitation est augmentée et porte cette superficie à plus de 50% de la superficie initiale, le remplacement de l'engagement par un nouvel engagement est autorisé.

Dans ce cas, un nouvel engagement de 5 ans prend cours l'année d'introduction de la demande de remplacement et un remboursement n'est pas exigé pour les paiements des périodes précédentes.

## Annexe 14 : Aide aux jeunes agriculteurs

### MESURE 6.1 (1/2)

#### AIDE AU DÉMARRAGE D'ENTREPRISES POUR LES JEUNES AGRICULTEURS

---

La mesure a pour objectif d'accorder une aide financière au jeune qui s'installe en agriculture tout en s'assurant qu'il le fasse dans les meilleures conditions, c'est-à-dire qu'il possède les capacités professionnelles suffisantes et un plan d'entreprise adéquat pour son exploitation.

Le soutien consiste en une aide financière pour la reprise (totale ou partielle) d'une exploitation existante ou pour la création d'une nouvelle exploitation.

##### **Pour qui ?**

Le demandeur doit s'installer sur le territoire de la Région wallonne pour la première fois en qualité d'agriculteur à titre principal, en tant que personne physique ou, le cas échéant, en tant qu'administrateur délégué, en tant que gérant ou associé gérant d'une personne morale. Il doit en outre s'inscrire dans un parcours d'installation d'une durée maximum de 24 mois, au terme duquel l'installation est effective.

La date de début du parcours d'installation correspond à la date d'inscription, pour la première fois, dans le système SIGEC, correspondant ainsi à la date de début de gestion d'UP et satisfait dès lors à son inscription à la Caisse d'Assurance Sociale (CAS) en tant que chef d'exploitation (agriculteur à titre principal selon le Code wallon de l'Agriculture).

En cas de reprise, cette date est aussi la date indiquée dans la convention de reprise. En cas de création, il s'agit de la date d'inscription comme gestionnaire d'UP dans le système SIGEC, et dès lors pour la première fois à la CAS en tant qu'agriculteur à titre principal. La fin du parcours correspond à la date d'introduction de la demande d'aide.

Pour pouvoir prétendre à l'aide, le demandeur doit au moment de l'introduction de la demande:

1. ne pas être âgé de plus de 40 ans, à la date de la demande d'aide à l'installation;
2. répondre aux exigences en matière de qualification professionnelle suffisante telles que définies dans l'Arrêté du Gouvernement wallon relatif aux aides au développement et à l'investissement dans les exploitations agricoles;
3. avoir réalisé un stage de 20 jours;
4. être chef d'exploitation (agriculteur à titre principal selon le Code wallon de l'Agriculture) en tant que personne physique ou, le cas échéant, en tant qu'administrateur délégué, en tant que gérant ou associé gérant d'une personne morale à la date effective de l'installation;
5. être chef d'exploitation exclusif à la date effective de l'installation. En cas où le jeune agriculteur qui s'installe n'est pas établi en la qualité de chef d'exploitation exclusif, il doit démontrer qu'il a le contrôle effectif et durable de l'exploitation à la date effective de l'installation;
6. être une personne déclarée auprès d'une caisse d'assurance sociale, comme indépendant agriculteur à titre principal, être un gestionnaire d'Unité de Production (UP) et être enregistré comme partenaire au Système Intégré de Gestion et de Contrôle (SIGEC) à la date d'installation;
7. demander l'aide à l'installation au plus tard dans les 12 mois qui suivent la date de l'installation comme agriculteur à titre principal;
8. avec l'aide d'un consultant, introduire un plan d'entreprise de son exploitation sur 3 ans;
9. démontrer que l'exploitation sur laquelle il s'installe respecte les normes de capacité de stockage des effluents d'élevage ou s'engage à être en conformité dans un délai de 24 mois suivant l'installation;
10. démontrer que le revenu par UT au début du plan d'entreprise est inférieur à 50.000 EUR/UT;
11. démontrer que le revenu par UT en fin de plan d'entreprise est supérieur à 15.000€/UT;
12. reprendre ou créer une exploitation dont la production brute standard est comprise entre 25.000 et 800.000 EUR. Dans le cas où le plan d'entreprise prévoit la transformation et la commercialisation en vente directe de la production de l'exploitation, le seuil est ramené à 12.500 EUR.

Le Plan d'entreprise prévoit que le jeune agriculteur est actif au sens de l'article 9 du règlement (UE) n° 1307/2013 dans les 18 mois à compter de la date de son installation effective tel que repris à l'article 17 de l'Arrêté du Gouvernement wallon relatif aux aides au développement et à l'investissement dans les exploitations agricoles.

### Quelles aides ?

L'aide à l'installation des jeunes agriculteurs prend la forme d'une subvention en capital d'un montant forfaitaire de 70.000 EUR.

Dans le cas d'une reprise, l'aide est versée en 2 tranches : une première de 75% dès l'approbation du plan, le solde étant liquidé après vérification de l'atteinte des objectifs du plan d'entreprise et de l'atteinte du seuil de viabilité.

Dans le cas d'une création, l'aide est versée en maximum 4 tranches, la dernière étant liquidée après vérification de l'atteinte des objectifs du plan d'entreprise et de l'atteinte du seuil de viabilité.

Dans tous les cas, le délai de versement de la dernière tranche n'excède pas 5 ans.

## MESURE 6.1 (2/2)

# AIDE AU DÉMARRAGE D'ENTREPRISES POUR LES JEUNES AGRICULTEURS

### Critères de sélection

Les critères de sélection portent sur:

- l'expérience du demandeur ;
- la durée du stage réalisé ;
- les prestations dans un service de remplacement ;
- la pertinence du plan d'entreprise par rapport aux objectifs du PwDR.

### Comment introduire une demande ?

La collecte des demandes d'aide est réalisée au moyen de l'application «ISAWeb» et il est appliqué une procédure de sélection par «blocs trimestriels».

La procédure de sélection est la suivante:

- Au terme de chacun des trimestres, l'ensemble des demandes introduites fera l'objet d'une évaluation au regard des différents critères de sélection (\*) et ce durant le trimestre qui suit;
- Parmi les demandes qui ont atteint le seuil minimum fixé et compte tenu du budget disponible pour le trimestre concerné, les demandes retenues seront celles qui ont obtenu les meilleures cotes.

(\*) La grille avec la pondération des critères de sélection est disponible au départ de l'application «ISAWeb».

Pendant le trimestre consacré à l'évaluation des demandes, l'introduction de nouvelles demandes peut toujours se poursuivre mais celles-ci ne seront évaluées qu'au terme du trimestre qui suit.

### Contenu du plan d'entreprise

Le plan d'entreprise doit :

- donner une image complète de l'exploitation avec ses forces et ses faiblesses au moment de l'installation;
- préciser les étapes et objectifs à 3 ans à fixer pour le développement des activités de l'exploitation;
- identifier les besoins, ou non, en investissements complémentaires pendant les 3 premières années suivant l'installation ou la création;
- préciser les détails des mesures, y compris celles qui sont liées à l'environnement et à l'utilisation efficace des ressources, nécessaires au développement des activités de l'exploitation agricole, comme les investissements, la formation, le conseil;
- présenter un calcul de viabilité tel que défini par la Wallonie;
- définir des indicateurs de suivi de la mise en œuvre du plan d'entreprise afin que ce dernier soit utilisé comme un outil d'analyse de l'évolution de l'exploitation et permette d'apprécier l'état de réalisation des objectifs.

### Pour toute information

Direction générale de l'Agriculture, des Ressources naturelles et de l'Environnement

Direction des Structures agricoles et Directions extérieures

Personne de contact : Monsieur Youri Bartel, Directeur

[yuri.bartel@spw.wallonie.be](mailto:yuri.bartel@spw.wallonie.be)

Source : SPW AGRICULTURE. (2018, 26 juin). *Aides au démarrage d'entreprises pour les jeunes agriculteurs*. En ligne : <https://agriculture.wallonie.be/documents/20182/21864/PWDR-7.pdf/dd12d3c3-0846-4b62-a440-cf7470d6f3ec>

## Annexe 15 : Formation professionnelle Permaculture :

La ferme biologique du Bec Hellouin

REVUE DE PRESSE NOUS CONTACTER ENGLISH

LA PERMACULTURE LA FERME SE FORMER LA RECHERCHE UN PROJET ? NOS VIDÉOS

<p><b>DURÉE DE LA FORMATION</b> 1 jour - 8 heures - De 9h à 18h</p>	<p><b>DATES DISPONIBLES</b>                  Le 06/04/2020 - <b>complet</b>                  Le 08/05/2020 - <b>complet</b>                  Le 22/05/2020 - <b>complet</b>                  Le 02/06/2020 - <b>complet</b>                  Le 27/06/2020 - <b>complet</b>                  Le 13/07/2020 - <b>complet</b>                  Le 20/07/2020 - <b>complet</b>                  Le 04/09/2020 - <b>complet</b>                  Le 21/09/2020                  Le 05/10/2020                  Le 19/10/2020 - <b>complet</b></p>	<p><b>TARIF</b> 250 euros</p>	<p>Je m'inscris</p>
---	---	-----------------------------------	---------------------

La ferme biologique du Bec Hellouin

REVUE DE PRESSE NOUS CONTACTER ENGLISH

LA PERMACULTURE LA FERME SE FORMER LA RECHERCHE UN PROJET ? NOS VIDÉOS

<p><b>DURÉE DE LA FORMATION</b> 1 day - 8 hours - From 9:00 am to 6:00 pm</p>	<p><b>DATES DISPONIBLES</b>                  Le 19/06/2020 - <b>reportée - en anglais</b>                  Le 14/09/2020 - <b>en anglais</b></p>	<p><b>TARIF</b> 280 euros</p>	<p>Je m'inscris</p>
---	--	-----------------------------------	---------------------

Contenu Public Hébergement Formateurs

Source : LE BEC HELLOUIN (2020), formation permanente, en ligne : <https://www.fermedubec.com/toutes-les-formations/formation-en-micro-agriculture-permaculturelle/>

## Annexe 16 : Calcul Salaire saisonnier :

## 1. Le taux horaire du saisonnier

Le salaire horaire minimum à appliquer dans le secteur Horticole s'élève, à partir de 01/01/2018, à :

Sous-secteur	15+16 ans	17 ans	à partir de 18 ans
Culture de légumes (pc 145.060)	€ 6,94	€ 8,42	€ 8,89
Culture de fruits (pc 145.050)	€ 7,18	€ 8,71	€ 8,89
Culture de fleurs et de plantes ornementales (pc 145.010)	€ 7,46	€ 9,05	€ 9,72
Pépinières (pc 145.030)	€ 8,41	€ 10,21	€ 10,88
Sylviculture (pc 145.030)	€ 8,34	€ 10,12	€ 10,80
Culture champignons (pc 145.070)	€ 6,71	€ 8,15	€ 9,59
Calibrage fruits (pc 145.050)	€ 7,13	€ 8,66	€ 8,88

Source: FOND TUINBOUW (2020), salaire horaire saisonnier, en ligne : <http://www.fonds-tuinbouw.be/HOME/WSFTUINBOUW/FSGHorticulture/HOOFDNAVIGATIE/Travailsaisonnier/LETRAVAILSAISONNIER/Lesalairedusaisonnier/tabid/16685/language/fr-FR/Default.aspx>

## Annexe 17 : Simulation salaire dirigeant :



22-07-2020

**Social > module de calcul****Brut/net Dirigeant**

Date de calcul (JJ/MM/AAAA)

01/07/2020

**Données personnelles**

Nom

Sexe

Travailleur handicapé

Etat civil

dans l'année en cours

Conjoint avec revenus professionnels

Conjoint handicapé

Enfants à charge

Enfants handicapés à charge

Tiers à charge

Tiers à charge > 65 ans

Tiers handicapés à charge

Tiers handicapés à charge > 65 ans

Habitant de la région flamande

Barème III

Assujetti(e) à l'ONSS

ONSS Belge

**Données salariales**

Cotisation patronale %

Autres charges en %

Cat. déduction structurelle

Coût brut (mois)

Rémunération brute (salaire mensuel)

Heures supplémentaires

Avantage en nature avec ONSS

Avantage en nature sans ONSS

Prix catalogue voiture

1<sup>er</sup> immatriculation D.I.V.

CO2 uitstoot [g/km]

Carburant

Avantage véhicule

Prime brute

Supplément taxable

Volontariat fiscal

Indemnité déplacement domicile-travail

Frais propres à l'employeur

Déduction nette

**Emploi**

Périodicité  Temps plein /  Temps partiel

Emploi  /

**Chèques-repas**

Nombre de chèques-repas

Intervention patronale

Intervention du travailleur

**Pourcentages calcul année globale**

Prime de fin d'année (%)

Bonus (%)

Double pécule de vacances (%)

Pécule vacances 4<sup>ème</sup> semaine (%)

**Assurance de groupe**

Montant fixe

Pourcentage

Montant minimum

Montant maximum

**Calcul salaire mensuel**

Rémunération brute 1.600,00

Supplément(s) brut(s) 0,00

**Coût employeur**

Cotisation patronale 0,00

Déduction structurelle -0,00

## Calcul année globale

	Rémunération brute	Cotisation ONSS	Revenu imposable	Précompte professionnel	C.S.S.S.	Rémunération nette	Cotisation patronale	Coût brut
brut x 12 mois	19.200,00	2.369,49	16.890,36	712,49	0,00	15.978,14	0,00	19.200,00
Prime de fin d'année	1.600,00	209,12	1.390,88	421,16	0,00	969,72	0,00	1.600,00
Bonus	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Double pécule de vacances	1.360,00	177,75	1.182,25	310,34		871,93		1.360,00
Pécule de vacances 4ème semaine	112,00		112,00	29,40		82,60		112,00
Avantages en nature avec ONSS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Indemnité domicile-travail			0,00	0,00		0,00		0,00
Avantages en nature sans ONSS			0,00	0,00		0,00		
Supplément taxable			0,00	0,00		0,00		0,00
Supplément net - déduction						0,00		0,00
Cotisation personnelle assurance de groupe						0,00		
Chèques-repas						0,00		0,00
Subvention interprofessionnel du précompte professionnel							0,00	0,00
Rémunération totale	22.272,00	2.896,31	19.375,69	1.473,34	0,00	17.902,35	0,00	22.272,00

Source : Attentia (2020), calcul salaire dirigeant, en ligne : <https://memoria-atoria.attentia.be/berekeningen/BrutoNetto.aspx?type=bestuurder&reverse=no&attentia=1>

## Annexe 18 : Règles relatives aux amortissements

### QUESTION 27

#### QUELLES SONT LES RÈGLES PARTICULIÈRES RELATIVES AUX AMORTISSEMENTS SUR IMMEUBLE ?

**27.1. Généralités.** Lorsqu'un contribuable est propriétaire d'un immeuble qu'il affecte totalement ou partiellement à l'exercice de son activité professionnelle, il peut déduire à titre de frais professionnels l'amortissement de cet immeuble ou partie d'immeuble.

Le Code des impôts sur les revenus ne fixe pas de durée spécifique d'amortissements quant aux immeubles affectés à l'exercice de l'activité professionnelle. Par contre, le commentaire dudit Code nous précise le délai en fonction de la nature de l'affectation donnée à l'immeuble :

- les immeubles industriels s'amortissent en principe à raison d'un taux annuel de 5 % dans les secteurs suivants : mines, industries chimiques, cuirs, peaux, chaussures, textile, électricité, métallurgie et sidérurgie<sup>1</sup> ;
- les immeubles à usage de bureau (notamment pour une profession libérale) s'amortissent en principe à raison d'un taux annuel de 3 %. Néanmoins, lorsque ces bureaux font partie intégrante d'un immeuble industriel, le taux d'amortissement peut être le même que pour le reste de l'immeuble<sup>2</sup> ;
- les serres, citernes à mazout : 7 % ;
- les garages : 5 % ;
- les terrains ne sont pas amortissables, mais peuvent faire l'objet d'une réduction de valeur en cas de réelle dépréciation (par exemple, les carrières).

Peuvent également être déduits les frais d'acquisition de biens immobiliers tels les frais de notaire, d'architecte, les droits d'enregistrement, la T.V.A. Ces frais peuvent être pris en charge intégralement l'année de leur paiement ou constituer un accessoire à la valeur d'acquisition et donc être amortis au même rythme que celle-ci<sup>3</sup>.

**27.2. Travaux de transformation et de réparation.** Les travaux importants qui permettent d'améliorer la valeur de l'immeuble ne peuvent faire l'objet d'une prise en charge immédiate, mais doivent être inscrits à l'actif du bilan puis amortis. Ils suivent le même rythme d'amortissement que l'immeuble lui-même et sont fonction du pourcentage d'affectation professionnelle. Ainsi, des travaux de rénovation de pièces utilisées comme bureaux pourront être amortis sans limitation et non en fonction d'une quotité professionnelle préalable déterminée. Il est intéressant de noter qu'un contribuable est en droit d'amortir des travaux de rénovation ou de transformation quand bien même ceux-ci ne produisent pas encore de revenus. La Cour de cassation a rappelé que si des dépenses ne sont déductibles que si elles visent à conserver ou acquérir des revenus, il n'est pas requis que de tels frais produisent des revenus durant la même année<sup>4</sup>. À défaut, l'administration ajouterait une condition à la loi. Comme l'indique par ailleurs le commentaire administratif, il suffit que les frais concourent à l'acquisition ou à la conservation de revenus<sup>5</sup>. La cour d'appel de Gand a précisé à cet égard que des frais nécessaires pour permettre un usage professionnel sont des frais déductibles, même si l'usage effectif du bien immobilier ne se fait qu'au cours d'une période imposable ultérieure. Il n'est pas requis de vérifier au préalable que l'usage soit immédiatement professionnel<sup>6</sup>. Selon la cour, la démonstration du caractère professionnel des travaux peut se faire à l'aide de plans d'architecte dont peut avoir connaissance le contrôleur ou en se basant sur la nature et l'organisation de l'activité professionnelle. D'ailleurs, signale la cour, l'occupation ultérieure des lieux par le contribuable permet de vérifier si les travaux entrepris avaient bien dès l'origine une destination professionnelle. En conclusion, ce qui importe est l'intention d'utiliser les biens à des fins professionnelles.

**27.3. Frais d'aménagement et de construction d'un immeuble pris en location.** La question complexe des amortissements des travaux d'aménagement et de construction réalisés par un exploitant-locataire d'un immeuble, travaux qui ne sont pas susceptibles d'enlèvement (par exemple : installation électrique du chauffage central, renouvellement du parquet, transformation de façade), est traitée en détail dans le commentaire administratif<sup>7</sup>. Les principes essentiels sont les suivants. Avant toute chose, précise le commentaire, il convient qu'il n'y ait pas de simulation, c'est-à-dire qu'il n'y ait aucune intention de consentir au propriétaire une libéralité<sup>8</sup> correspondant à la valeur des travaux, mais, au contraire, que de tels travaux n'aient d'autre but que de permettre le fonctionnement normal de l'activité professionnelle du locataire. Si l'affectation professionnelle des travaux ne peut être contestée, le locataire pourra amortir ces travaux soit sur la durée du bail, soit sur une durée moindre s'il peut démontrer que la dépréciation s'avère plus rapide. À l'issue du bail, c'est-à-dire au moment où le locataire perd la propriété des constructions<sup>9</sup>, ce dernier pourra amortir la valeur résiduelle de celles-ci.

(Source : COPPENS Jean-François, Edition LARCIER (2015), tous les frais professionnels en 100 questions, question 27).

## Annexe 19 : Formation professionnelle - Accès à la profession :



Enseignement secondaire		
	Liste des « orientations agricoles ou horticoles »	Liste des « hors orientations agricoles ou horticoles »
<b>CQS</b>	Ouvrier qualifié en agriculture Ouvrier qualifié en horticulture Exploitant agricole Ouvrier en culture Ouvrier en fructiculture Ouvrier en pépinières	Agent qualifié(e) dans les métiers du cheval Pisciculteur/aquaculteur productions en aquaculture animale Assistant en soins animaux Ouvrier qualifié en sylviculture Fleuriste Mécanique agricole ... Les « orientations non agricoles ou non horticoles » portent sur l'environnement, les industries, la mécanique agricole, la chimie, les régions chaudes/tropicales, sylviculture, jardins peu importe l'appellation précise donnée.
<b>Technique de qualification</b>	TQ Technicien/Technicienne en agriculture TQ Technicien/Technicienne en horticulture Exploitant / exploitante agricole	TQ Agente/Agente technique de la nature et des forêts TQ Technicien/Technicienne en environnement TQ Technicien/ Technicienne en agrobioproduction Entreprise de travaux forestiers
<b>Enseignement en alternance</b>	Éleveur/Éleveuse Ouvrier en culture maraîchères sous abri et de plein champ Ouvrier en fructiculture Ouvrier en pépinières Ouvrier en exploitation horticole	Ouvrier en culture florales et ornementales Ouvrier jardinier Ouvrier forestier Pâtissier Maréchal ferrant Ouvrier en implantation et entretien de parcs et jardins Polyculteur/polyculture
<b>Enseignement spécialisé</b>	Ouvrier en exploitation horticole	Ouvrier jardinier Ouvrier qualifié en sylviculture

Figure 2: intitulé des diplômes de l'enseignement secondaire classé selon « l'orientation agricole ou horticole » ou pas.

Enseignement supérieur universitaire ou non universitaire		
	Liste des « orientations agronomiques »	Liste non « orientation agronomique »
<b>Universitaire</b>	Ingénieur agronome ou Master bio-ingénieur en sciences agronomiques ;	Ingénieur agronome ou Master en bio-ingénieur en <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Chimie et bio-industries ;</li> <li>✓ Sciences et technologies de l'environnement ;</li> <li>✓ Gestion des forêts et des espaces naturels ;</li> <li>✓ Industries agricoles et alimentaires.</li> </ul>
<b>Supérieur de type long</b>	Bachelier en sciences agronomiques ; Master de l'ingénieur industriel en agronomie fruitière agronomie ;	
<b>Supérieur de type court</b>	Bachelier ou diplômé : <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ en agronomie fruitière/orientation agro-industries et biotechnologies ;</li> <li>✓ en agronomie fruitière/orientation environnement ;</li> <li>✓ en agronomie fruitière/orientation agronomie des régions chaudes ;</li> <li>✓ en agronomie fruitière/orientation forêt et nature ;</li> <li>✓ en agronomie fruitière/orientation techniques et gestion agricoles ;</li> <li>✓ en agronomie fruitière/orientation techniques et gestion horticoles ;</li> <li>✓ en agronomie fruitière/orientation technologie animale ;</li> </ul>	Bachelier ou diplômé : <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ en gestion de l'environnement urbain ;</li> <li>✓ en architecture des jardins et du paysage.</li> </ul> <p>Les « orientations non agronomiques » portent sur l'environnement urbain et les jardins peu importe l'appellation précise donnée.</p>
<b>Promotion sociale</b>	Diplômé en agriculture Bachelier en agronomie, fruitière techniques et gestion agricoles Bachelier en agronomie, orientation techniques et gestion agricoles	

Figure 3 : intitulé des diplômes de l'enseignement supérieur universitaire ou non universitaire classé selon « l'orientation agricole ou horticole » ou pas

### C. Pour certaines réglementations

Dans le cadre de certaines réglementations (bail à ferme, permis d'urbanisme, ...), des titres ou diplômes doivent être présentés ou doivent accompagner les dossiers de demande.

## Formation Post scolaire de la FJA



La Fédération des Jeunes Agriculteurs (FJA), via son **centre de formation professionnelle** reconnu par la Région Wallonne (DGO6 - Direction de la formation professionnelle), organise trois types de cours : A, B et C. La **réussite des cours A et B** est la base minimale reconnue par la législation pour l'octroi des aides (ADISA et aides du 1<sup>er</sup> pilier).

### Cours A « Technique agricole » (90h)

•Le cours A est une **remise à niveau des connaissances agricoles** pour les personnes qui n'ont pas acquis de connaissances suffisantes via une filière scolaire agricole ou agronomique. Ces cours abordent de façon générale les principes fondamentaux de l'agronomie. Ces cours constituent une voie d'accès au cours de « type B » : Gestion et économie agricole.

### Cours B « Gestion et économie agricole » (100h)

•Ces cours sont axés sur les **connaissances de gestion et d'économie agricole** nécessaires au bon fonctionnement d'une exploitation. L'objectif est de mettre dans les mains du jeune exploitant tous les outils qui lui permettront de faire de son installation une réussite.

### Cours C « Spécialisation »

•Les cours C offrent la possibilité de **se spécialiser dans un domaine particulier** avant son installation ou tout au long de son activité professionnelle.  
 •Exemple de formations : insémination artificielle bovine, élevage ovin, maraichage biologique, permis G, autonomie alimentaire, agriculture de conservation, etc.

### Public cible

Les formations de la FJA s'adressent aux agriculteurs, futurs agriculteurs, aidants, conjoints-aidants, ouvriers agricoles et demandeurs d'emploi ainsi qu'à toute personne souhaitant se réorienter professionnellement vers l'agriculture. Les formations de base sont accessibles uniquement à partir de 18 ans. Certains cours C nécessitent un diplôme en prérequis.

### Inscription

La demande d'inscription se fait en ligne sur le site internet  
<http://www.fja.be/page/formation-infos-pratiques>.

### Contact

**Fédération des Jeunes Agriculteurs, Centre et Formation asbl**  
 Chaussée de Namur, 47 à 5030 Gembloux  
 FAVEREAUX Mélanie  
 +32(0)81/627.424  
[melanie.favereaux@fja.be](mailto:melanie.favereaux@fja.be)

Source : FJA (2020), accès à la profession, en ligne : [http://fja.be/slides/slide/2-formation-professionnelle-116/pdf\\_content](http://fja.be/slides/slide/2-formation-professionnelle-116/pdf_content)



**1. Description précise des activités, y compris celles exemptées par l'article 44 du Code de la TVA :**

- Activité unique ou principale : Exemptée par l'article 44 : OUI / NON

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

- Autres activités : Exemptées par l'article 44 : OUI / NON

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**2. – Chiffre d'affaires annuel présumé (hors TVA) de ces activités, à l'exclusion des activités exemptées par l'article 44 du Code de la TVA :**

\_\_\_\_\_ EUR

**Le chiffre d'affaires mentionné :**

provient en totalité       provient en partie (\*)       ne provient pas

**De la vente :**

- de produits énergétiques visés à l'article 415, § 1<sup>er</sup>, de la loi-programme du 27 décembre 2004
- d'appareils de téléphonie mobile et/ou d'ordinateurs (ainsi que leurs périphériques, accessoires et composants)
- de véhicules terrestres munis d'un moteur soumis à la réglementation sur l'immatriculation.

(\*) Chiffre d'affaires annuel présumé (hors TVA) propre à ces ventes :

\_\_\_\_\_ EUR

**- Chiffre d'affaires annuel présumé (hors TVA) des activités exemptées par l'article 44 du Code de la TVA :**

\_\_\_\_\_ EUR

**3. Montant annuel présumé des livraisons intracommunautaires exemptées :**

\_\_\_\_\_ EUR

**4. Date de commencement des activités requérant une identification à la TVA :**

\_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

**5. Langue choisie par l'entreprise pour ses rapports avec les services de la TVA :**

Français       Néerlandais       Allemand

**6. S'agit-il d'une reprise d'un fonds de commerce ?**

Oui       Non

Si oui, précisez:

- Numéro d'entreprise du cédant :

- Nom et prénom ou dénomination sociale du cédant :

\_\_\_\_\_

- Reprise du fonds de commerce :  Totale       Partielle

- Reprise du solde du compte courant TVA ouvert au nom du cédant :

Oui       Non

<b>CADRE III – RENSEIGNEMENTS RELATIFS AU RÉGIME TVA DE L'ENTREPRISE</b>
<p>L'entreprise déclare expressément qu'elle réalisera :</p> <p><input type="checkbox"/> <b>Exclusivement des opérations</b> visées à l'article 44 du Code de la TVA qui n'ouvrent pas droit à déduction (assujettis sans droit à déduction)</p> <p><input type="checkbox"/> <b>Exclusivement des opérations autres que</b> celles visées à l'article 44 du Code de la TVA qui n'ouvrent pas droit à déduction (assujettis ordinaires)</p> <p><input type="checkbox"/> Pour <b>partie des opérations</b> visées à l'article 44 du Code de la TVA qui n'ouvrent pas droit à déduction et pour <b>partie d'autres opérations</b> qui ouvrent droit à déduction (assujettis avec un droit à déduction partiel)</p>
<p><b>A. Assujettis tenus au dépôt de déclarations périodiques à la TVA</b></p> <p><input type="checkbox"/> Je suis soumis à l'application du régime TVA normal avec dépôt de <b>déclarations périodiques mensuelles</b></p> <p><input type="checkbox"/> J'opte pour le régime TVA normal avec dépôt de <b>déclarations périodiques trimestrielles</b></p> <p><input type="checkbox"/> J'opte pour l'application du <b>régime de TVA forfaitaire</b></p> <p>Mention du (des) code(s) forfait(s) :</p>
<p><b>B. Assujettis soumis au régime de la franchise de la taxe pour les petites entreprises (art. 56bis, du Code de la TVA)</b></p> <p><input type="checkbox"/> Je satisfais aux conditions pour l'application du <b>régime de la franchise pour les petites entreprises</b> visé à l'article 56bis, du Code de la TVA et j'opte pour ce régime</p> <p><input type="checkbox"/> J'opte pour la taxation en Belgique des <b>acquisitions intracommunautaires</b> de biens</p>
<p><b>C. Assujettis soumis au régime particulier des exploitants agricoles (art. 57 du Code de la TVA)</b></p> <p><input type="checkbox"/> Je satisfais aux conditions pour l'application du <b>régime particulier pour les exploitants agricoles</b> visé à l'article 57 du Code de la TVA et j'opte pour ce régime</p> <p><input type="checkbox"/> J'opte pour la taxation en Belgique des <b>acquisitions intracommunautaires</b> de biens</p> <p><input type="checkbox"/> Je satisfais aux conditions pour l'application du <b>régime particulier pour les exploitants agricoles</b> visé à l'article 57 du Code de la TVA et j'applique simultanément le régime TVA suivant :</p> <p><input type="checkbox"/> Régime TVA normal avec dépôt de déclarations périodiques trimestrielles</p> <p><input type="checkbox"/> Régime TVA forfaitaire – Mention du (des) code(s) forfait(s)</p> <p><input type="checkbox"/> Régime TVA normal avec dépôt de déclarations périodiques trimestrielles + régime du forfait – Mention du (des) code(s) forfait(s)</p> <p><input type="checkbox"/> Régime de la franchise pour les petites entreprises</p> <p><input type="checkbox"/> J'opte pour la taxation en Belgique des <b>acquisitions intracommunautaires</b> de biens</p> <p><input type="checkbox"/> Régime de la franchise pour les petites entreprises + régime particulier dans lequel je renonce au droit à déduction et ne suis pas tenu au dépôt de déclarations périodiques à la TVA</p> <p><input type="checkbox"/> J'opte pour la taxation en Belgique des <b>acquisitions intracommunautaires</b> de biens</p>

**D. Assujettis sans droit à déduction (art. 44 du Code de la TVA)**

- J'opte pour la taxation en Belgique des **acquisitions intracommunautaires** de biens
- Je déclare le **dépassement du seuil de 11.200 EUR** en matière d'**acquisitions intracommunautaires** de biens.
- Je déclare **recevoir des prestations de services** effectuées par un assujetti non établi en Belgique, qui sont localisées en Belgique, et pour lesquelles la taxe est due par le preneur de services.

Description précise des services :

.....

.....

.....

- Je déclare **effectuer des prestations de services** localisées dans un autre Etat membre, pour lesquelles la taxe est due par le preneur de services, et qui ne sont pas exemptées dans cet Etat membre.

Description précise des services :

.....

.....

.....

**E. Personnes morales non assujetties**

- J'opte pour la taxation en Belgique des **acquisitions intracommunautaires** de biens
- Je déclare le **dépassement** du seuil de **11.200 EUR** en matière d'**acquisitions intracommunautaires** de biens.
- Je déclare devoir acquitter la TVA due sur d'autres opérations que celles reprises ci-avant.

**F. Autres assujettis qui ne sont pas tenus au dépôt de déclarations périodiques à la TVA**

- J'opte pour un **régime particulier** dans lequel je renonce au droit à déduction et ne suis pas tenu au dépôt de déclarations périodiques à la TVA.
- J'opte pour un **régime particulier** dans lequel j'ai droit à déduction et je ne suis pas tenu au dépôt de déclarations périodiques à la TVA.

<b>CADRE IV – NUMERO DE COMPTE POUR LES RESTITUTIONS DE TVA</b>	
<b>Les restitutions de TVA doivent être effectuées sur le numéro de compte :</b>	
BIC :	IBAN :
<b>Au nom de :</b>	
Numéro d'entreprise :	
Nom	
Rue	N° Boite
Localité	Code postal
Pays	
Téléphone	Fax
E-mail	

<b>CADRE V - DATE ET SIGNATURE DU DECLARANT</b>	
Date :	Signature :
Nom et prénom :	
Qualité :	
<b>Si le déclarant est une personne étrangère à l'entreprise :</b>	
<b>A. Numéro d'entreprise :</b>	
<b>B. Si le déclarant ne possède pas de numéro d'entreprise :</b>	
Nom et prénom ou dénomination sociale :	
Adresse complète :	
Rue	N° Boite
Localité	Code postal
Pays	
Téléphone	Fax
E-mail	

**IMPORTANT**

**Complétez le cadre IV de manière exacte !**  
**Si vous déposez des déclarations TVA et que vous n'avez pas complété correctement le cadre IV vous ne pourrez pas recevoir vos remboursements de TVA éventuels.**

Source : SPF FINANCES. (2016). *Formulaire 604 A*. En ligne : [https://www.absymbvas.be/images/info/Info\\_pour\\_tous/Fiscalite/SPF FINANCES formulaire 604A.pdf](https://www.absymbvas.be/images/info/Info_pour_tous/Fiscalite/SPF_FINANCES_formulaire_604A.pdf)

## Annexe 21 : conditions d'agrément comme entreprise agricole :

Le législateur propose également la possibilité d'être agréée comme entreprise agricole moyennant certaines conditions

1° la société doit principalement avoir pour objet l'exploitation d'une activité agricole ;

2° seules des personnes physiques peuvent être associés ;

3° la société doit être composée d'au moins deux associés (dont au moins un associé est associé gérant) ;

4° les actions de la société doivent être nominatives et de valeur égale ;

5° l'associé gérant doit consacrer au moins la moitié de son temps de travail à l'exploitation de l'activité agricole et tirer au moins la moitié de son revenu professionnel de l'exploitation active de l'activité agricole ;

6° l'assemblée générale de la société doit avoir le pouvoir (i) de désigner le ou les associés gérants, (ii) de mettre fin au mandat d'associé gérant moyennant préavis et (iii) de révoquer le ou les associés gérants pour motifs graves ;

7° le consentement de l'assemblée générale de la société doit être requis lors de la cession d'actions d'un ou de plusieurs associés en cas de décès ou entre vifs ;

8° pour toute cession de parts entre vifs, chaque associé gérant doit avoir un droit de préemption ;

9° le consentement de chaque associé gérant doit être requis pour toute modification aux statuts de la société ainsi qu'en cas de dissolution volontaire de la société (sauf en cas de révocation d'un des associés gérants pour motifs graves) ;

10° la rémunération minimale tirée de la société doit revenir directement à l'associé gérant ou aux associés gérants (étant entendu que si la société prévoit encore d'autres distributions que cette rémunération, les statuts de la société doivent mentionner les conditions et les bénéficiaires de ces distributions).

## Annexe 22 : Matrice des flux de revenus :

	Restaurateurs	Particuliers	Ecoles	Magasins bio
Légumes au poids				
Œufs				
Plantes & herbes aromatiques				
Volaille				
Miel				
Paniers recette				
Fruits du verger au poids				
Jus & sirops				
Confitures				
Ateliers				
Fleurs				
Produits laitiers				
Produits d'hygiène				
Champignons				
Art artisanal				

