

S'établir en horticulture...

Avez-vous un plan d'établissement?

André Carrier, agronome
Conseiller régional en horticulture

Lorsque les gens viennent me rencontrer pour discuter de leur projet horticole, je remarque qu'ils ont beaucoup d'idées, mais que celles-ci sont souvent pêle-mêle et pas nécessairement réalistes. Or, même si la planification ne vous emballa pas, elle est importante: ce que veulent les gens qui vous supporteront et vous financeront, c'est un plan d'affaires.

Voici les grandes lignes des éléments principaux auxquels vous allez devoir réfléchir pour réaliser votre plan d'affaires.

LES PRODUITS

Naturellement, vous devez vous demander ce que vous voulez produire exactement. Des produits frais, transformés ou bien les deux? Des produits biologiques ou conventionnels? Visez-vous un créneau spécialisé? Vous devez également penser à la disponibilité éventuelle de vos produits, selon les périodes de l'année. Finalement, il faudra prévoir le nombre de produits différents ainsi que le volume de production.

Lorsque toutes ces questions auront trouvé réponse, vous serez probablement en mesure de réfléchir à la mission de votre entreprise.

COMMENT ARRIVER À FAIRE VOS PRODUITS?

À ce chapitre, il faut penser à bien des aspects techniques. En voici quelques-uns:

- La terre: sa grandeur, son potentiel, ses besoins d'améliorations foncières (drainage, nivellement), son plan d'assolement;
- L'irrigation: sources d'approvisionnement en eau, aspersion ou goutte-à-goutte;
- Les méthodes de production: plasticulture, serres, équipements spéciaux;
- Bâtiments requis: kiosques, entrepôts, remises;
- Les intrants nécessaires: composts, engrais, produits phytosanitaires;
- La protection de l'environnement;
- La main-d'œuvre requise: ressources humaines, réseau de conseillers;
- L'échéancier: afin de bien situer les diverses étapes dans le temps (ex.: les premiers 5 ans).

LA MISE EN MARCHÉ

En horticulture, vous êtes responsable de votre mise en marché. Selon la taille de votre entreprise, les possibilités diffèrent passablement. Comme c'est souvent le cas, si vous

choisissez de vendre directement aux consommateurs, vous devrez prévoir certaines constructions comme par exemple un kiosque de vente et/ou un magasin, le stationnement et les services indispensables dont l'accès à l'eau potable et aux toilettes ainsi que des tables et des aires de jeux, etc.

Si vous transformez vous-mêmes vos produits, il y a une foule de règles à respecter. Renseignez-vous auprès du Centre québécois d'inspection des aliments et de santé animale. Que vos produits soient frais ou transformés, vous devez penser à votre type d'emballage et de conservation ainsi qu'à la logistique d'entreposage, de livraison, de transport, de lavage et de conditionnement des produits.

Avez-vous également pensé à un plan marketing? Cette démarche ne sera pas de trop puisque vous aurez éventuellement à vous occuper de la promotion et de la publicité de vos produits. Dans bien des cas, une étude de marché s'avère aussi nécessaire.

LE FINANCEMENT

S'établir en horticulture requiert une certaine somme d'argent. C'est pourquoi il vous faut établir un bilan financier personnel; cela simplifiera de beaucoup la tâche de vos conseillers en financement. On vous demandera aussi de budgéter vos premières années d'exploitation. Toutes ces démarches visent à évaluer la rentabilité et la viabilité de votre future entreprise. Les ajustements sur papier sont plus faciles à faire et permettent d'avoir une meilleure vision de ce que sera votre entreprise.

Même si cela n'est pas évident pour tous, il faut passer à travers cet exercice de planification. «Quand on sait où on veut aller, c'est beaucoup plus facile de trouver les meilleures routes!»

Bon succès!

577 mots
2006-10-18