



S'INSTALLER ENTREPRENEUR DU PAYSAGE



les entreprises
du paysage

www.entreprisesdupaysage.org

SEPTEMBRE - 2013

AVANT-PROPOS

Emmanuel Mony, Président de l'Unep
Jean-Pierre Berlioz, Président du Groupe de Conseil et Réflexion

Bravo ! Vous voilà prêt à franchir le pas et à occuper la position exigeante de chef d'entreprise.

Prendre la décision de devenir entrepreneur du paysage fut, sans nul doute, chose aisée pour vous. Se lancer concrètement est une tâche beaucoup plus compliquée. De la réussite de votre installation dépend la pérennité de votre entreprise. C'est pourquoi les professionnels de l'Unep, forts de leur expérience, ont édité ce livret pour vous aider dans vos démarches et vous accompagner dans le montage de votre projet.

Être entrepreneur du paysage, c'est être un homme ou une femme de terrain bien évidemment, mais c'est aussi disposer d'un tempérament qui permet d'affronter avec calme, courage et discernement les petits tracasseries quotidiens ou les difficultés majeures que nous rencontrons tous à la tête de notre entreprise en cours de carrière.

Être entrepreneur du paysage aujourd'hui, dans un contexte économique difficile, c'est respecter les règles professionnelles mises en place par la profession, c'est chiffrer au juste prix, et c'est s'engager pour la biodiversité et la satisfaction de ses clients.

Le livret *S'installer entrepreneur du paysage* vous permettra de vous installer plus sereinement et dans les meilleures conditions possibles. L'Unep est à vos côtés tout au long du développement de votre activité.

Nous vous invitons donc à lire attentivement cet outil indispensable pour vous aujourd'hui et vous souhaitons, au nom de l'Unep, la pleine réussite de votre entreprise.

Attention ! En raison des réglementations en constante évolution, les informations contenues dans ce guide ne sont pas garanties dans le temps.



SOMMAIRE

LA PROFESSION D'ENTREPRENEUR DU PAYSAGE	4
CONNAÎTRE SON MÉTIER	5
CONNAÎTRE SON MARCHÉ	7
1 • Analyser la clientèle potentielle	7
2 • Analyser son environnement concurrentiel	8
3 • Déterminer son créneau d'activité	8
CHOISIR LA FORME JURIDIQUE DE SON ENTREPRISE	10
1 • Les critères de choix	10
2 • L'entreprise individuelle	12
3 • La société à responsabilité limitée unipersonnelle dite EURL	13
4 • La société à responsabilité limitée (SARL)	14
5 • Annexe : comparatifs des diverses formes juridiques	15
CHIFFRER SON INSTALLATION	17
1 • Les frais de constitution	17
2 • L'investissement productif	18
3 • Le fonds de roulement	18
4 • Le plan de financement prévisionnel	19
5 • Le compte de résultats prévisionnel	19
RECHERCHER SON FINANCEMENT	21
1 • Bâtir son dossier	21
2 • Subventions et aides	22
3 • Se financer	23
ACCOMPLIR LES FORMALITÉS	24
1 • La démarche	24
2 • Les formalités spécifiques aux sociétés	25
3 • Les formalités administratives	25
4 • Les formalités sociales	26
5 • Les formalités fiscales	27
BIEN DEMARRER SON ACTIVITE	32
1 • Se protéger	32
2 • Les premiers investissements	33
3 • N'avez-vous rien oublié ?	34
PRÉPARER SON AVENIR	35
1 • Établir ses prix	35
2 • Suivre les résultats de l'entreprise	36
3 • Se faire connaître	36
4 • Se faire reconnaître – les qualifications	38
5 • Se faire reconnaître – les démarches de progrès	38
6 • Se former – se perfectionner	40
7 • S'informer	41
8 • Organiser son entreprise	42
9 • Transmettre son entreprise	43
LES ORGANISMES A CONNAÎTRE	44
1 • UNEP	44
2 • Les principaux organismes du secteur – Social / Emploi / Formation	46
3 • Les principaux organismes du secteur – Enseignement	47
4 • Les principaux organismes du secteur – Technique et Innovation	47
5 • Les principaux organismes du secteur – International	48
6 • Les principaux organismes du secteur – Promotion	48
7 • Autres contacts utiles	49

LA PROFESSION D'ENTREPRENEUR DU PAYSAGE

Avec 28 000 entreprises, 92 000 actifs, et un chiffre d'affaires de 5,25 milliards d'euros, le secteur du paysage est un acteur important de l'économie française.

Très liée à l'évolution de l'habitat et des modes de vie, l'activité a beaucoup évolué. Aujourd'hui, la profession couvre des champs d'application très variés, allant du simple jardin d'ornement à des opérations de grande envergure :

- La création de jardins publics ou privés, de parcs et d'espaces verts d'accompagnement de bâtiments, de terrains de sports, de golfs, d'abords paysagers des voies de circulation, de parcs naturels et d'aménagements en bord de littoral,
- L'entretien des espaces verts et des espaces et parcs naturels,
- Le reboisement,
- L'élagage,
- Le paysagisme d'intérieur,
- La végétalisation par semis hydraulique,
- L'arrosage automatique,
- L'application de produits phytopharmaceutiques,
- L'aménagement de terrains de sport,
- L'aménagement de milieux aquatiques (baignades paysagères), les travaux de génie végétal (confortement de rivières, phytoépuration, etc.) et de génie écologique
- L'installation d'arrosage intégré et son entretien
- Les travaux de maçonnerie paysagère nécessaires à la réalisation d'ouvrages paysagers
- Les petits travaux de jardinage, dans le cadre de l'activité de services à la personne

L'entreprise est soumise à des périodes de saisonnalité, surtout pour la plantation des végétaux (limitée à 6 mois sur 12). Aussi essaye-t-elle d'équilibrer son activité et d'être polyvalente en réalisant des travaux d'aménagement (terrassement, entretien...) en dehors de cette période.

Le chiffre d'affaires global de la profession n'a pas évolué entre 2010 et 2012 alors que le nombre d'entreprises continué de progresser, ceci montre une paupérisation du secteur avec en 2012 un chiffre d'affaires par actif qui a baissé de 10% en quatre ans.

Tous ces travaux spécialisés s'adressent à des clients distincts dont l'approche est différente :

- **Les particuliers** : clientèle principale des entreprises du paysage (42%), celle-ci a notamment progressé ces dernières années avec l'activité de petits travaux de jardinage en services à la personne. Même si le nombre de résidences avec jardins augmente, les terrains sont quant à eux de taille plus restreinte. Par ailleurs, l'augmentation de la TVA sur les services à la personne en juillet 2013 devrait avoir des conséquences non négligeables.
- **Les marchés publics** : dans un contexte économique difficile et de restrictions budgétaires, la part des marchés publics (Etat, collectivités territoriales, communes...), dont les réalisations les plus importantes sont soumises à une procédure d'appel d'offres, baisse.
- **Les entreprises privées** : La part des entreprises privées, quant à elle, reste stable.

Pour en savoir plus, consulter la brochure « [les chiffres clés 2013 du secteur du paysage](#) »

CONNAITRE SON METIER

POURQUOI ?

L'entrepreneur du paysage est, avant tout, un chef d'entreprise. Il doit aussi bien maîtriser la gestion courante de l'entreprise dont l'aspect commercial, que des compétences agronomiques et techniques, ou encore la connaissance des lois sociales et environnementales.

Aussi, l'entrepreneur du paysage intervient dans un contexte de plus en plus complexe :

D'une part car les Français accordent de plus en plus d'importance au vert et se montrent de plus en plus exigeants en terme de bénéfices sur la santé et de lien social. En effet, près d'un Français sur 2 considère que l'intérêt principal des jardins réside dans leur bénéfice pour l'environnement. Les Français se montrent également très exigeants en matière de qualité et de sécurité. Une part non négligeable d'entre eux est aussi très connaisseur en végétaux et jardinage.

D'autre part, dans un contexte économique difficile et fortement concurrentiel, composé à 63% d'entreprises n'employant aucun salarié, et à 52% d'entreprises nées il y a moins de six ans (dont 14% en 2012), la santé de ces dernières reste fragile. L'entrepreneur du paysage doit tenir compte de la forte saisonnalité de l'activité, des carnets de commandes parfois difficiles à remplir, et des potentielles difficultés de trésorerie, et il se doit d'être rapidement performant.

Pour toutes ces raisons, l'entrepreneur du paysage se doit d'être **un multi-spécialiste**.

Aujourd'hui, si aucun diplôme particulier n'est obligatoire pour créer une entreprise du paysage, le contexte démontre que la formation et l'expérience sont essentielles et vont de pair pour assurer la pérennité de l'entreprise : en 2010, 80% des entrepreneurs ont une formation initiale dans le domaine du paysage.



Accéder [aux résultats de l'enquête Unep Ipsos 2013](#)

COMMENT ?

Ainsi, le secteur du paysage dispose de formations à tous les niveaux, du CAPA au diplôme d'ingénieur, par la voie initiale, de l'apprentissage et de la formation continue :

- CAPA Travaux paysagers : niveau V, en 2 ans après la 3^{ème}
- BPA Travaux paysagers, niveau V, en 2 ans par apprentissage après la 3^{ème}
- Baccalauréat professionnel Aménagements paysagers : niveau IV, en 3 ans après la 3^{ème} dont 16 semaines de stage obligatoire
- Le BTSA Aménagements paysagers : niveau III, en 2 ans après le bac
- Les licences professionnelles : niveau II, en un an après l'obtention du BTSA
- Les certificats de spécialisation (CS) : niveau IV, en 1 an après la 3^{ème} (Taille et soins des arbres, construction paysagère, maintenance de terrains de sport et de loisirs)
- Les certificats de qualification professionnelle (CQP) : ouvrier qualifié en constructions d'ouvrages paysagers, ouvrier hautement qualifié en maîtrise paysagère du végétal (options paysagisme d'intérieur, toitures végétalisées, rénovation d'espaces verts)
- Les diplômes d'ingénieurs (Agrocampus Ouest, Isa de Lille, Isa / Itiape) : niveau I, en 3 ans sur concours après l'obtention du BTSA ou après une prépa scientifique
- La validation des acquis de l'expérience (VAE) : permet la reconnaissance par un diplôme professionnel, un titre ou un certificat de qualification, à partir d'au moins 3 ans d'expérience professionnelle

ATTENTION !

Si le niveau technique peut être obtenu par l'acquisition d'un diplôme, il convient de compléter sa formation par une expérience professionnelle.

Ainsi, le Conseil d'Administration de l'Unep préconise les critères à l'installation suivants :

- Disposer d'un diplôme de niveau V en aménagements paysagers avec cinq années d'expérience professionnelle en qualité de salarié dans une entreprise du paysage.

Ou

- Disposer au minimum d'un diplôme de niveau IV en aménagements paysagers avec deux années d'expérience professionnelle en qualité de salarié dans une entreprise du paysage.

Et

- Réaliser un stage de préparation à l'exercice de la fonction de « Chef d'entreprise » d'une durée de 35h minimum afin de développer les compétences suivantes : marketing/force de vente, gestion d'entreprise, gestion des ressources humaines, connaissance des obligations réglementaires et construction de projets professionnels.

Après son installation, l'entrepreneur du paysage devra continuer de se former, notamment à long terme pour s'adapter aux évolutions, mais au préalable à court terme pour « développer ses compétences pour pérenniser son entreprise » (formation mise en place par l'Unep avec Vivea – voir rubrique « [les organismes à connaître](#) »).

CONNAITRE SON MARCHE

Pour étudier la faisabilité de son projet, le futur entrepreneur devra réaliser une étude de marché : analyse de la clientèle, des concurrents et de leurs activités, du contexte réglementaire. Il devra par ailleurs, tout au long de son étude, ne pas oublier de tenir compte de ses orientations personnelles en termes d'activités.

[« Les chiffres clés 2013 du secteur du paysage »](#) publiés par l'Unep pourront vous aider en vous donnant les grandes tendances.

[« Le baromètre semestriel Unep / Agrica »](#) donne également des indications sur la conjoncture pour chaque période donnée.

1 • Analyser la clientèle potentielle

POURQUOI ?

Il existe plusieurs types de clientèle (particuliers, entreprises privées, marchés publics...) dont les besoins sont différents.

Chacun, en fonction de sa situation géographique (région, zone urbaine ou rurale...), devra en faire le recensement et l'analyse afin de répondre au mieux à ces besoins.

Clients :

- Caractéristiques,
- Importance,
- Répartition,
- Nature des travaux,
- Exigences particulières,
- Evolution prévisible,
- Nature des décideurs,
- ...

COMMENT ?

Localement, seule une enquête de terrain, faisant appel aux statistiques de la région, peut donner une idée réaliste de la clientèle potentielle.

Cette analyse sera utilement complétée de données nationales sur le marché. Pour vous aider, vous pouvez consulter les résultats de l'enquête Unep / Ipsos sur [« Le jardin rêvé des Français »](#).

ATTENTION !

Toute entreprise commerciale vise la satisfaction du client, c'est donc à l'entreprise de s'adapter à la clientèle et non l'inverse...

2 • Analyser son environnement concurrentiel

POURQUOI ?

Une clientèle potentielle importante n'est pas toujours synonyme d'un marché intéressant. Il y a donc lieu de procéder à un inventaire exhaustif des intervenants sur ce marché :

- Nature (entreprises de paysage, de travaux publics, de nettoyage, services espaces verts privés ou publics, centre d'aide par le travail, structure d'insertion par l'économique...),
- Importance (part du marché),
- Dynamisme,
- Notoriété,
- Possibilités de complémentarité (sous-traitance, co-traitance...).

COMMENT ?

- Fichiers et annuaires (chambre de commerce, syndicat professionnel)...
- Enquêtes de terrain.

ATTENTION !

Il faudra tenir compte, dans l'appréciation de la concurrence, des différentes pratiques de travail illégal, dont le travail non déclaré. Il faudra aussi être vigilant concernant les travaux non-réglementaires dans le cadre des CESU, et aux personnes exerçant malencontreusement l'activité sous le statut d'auto-entrepreneur, ce dernier excluant de son champ les activités du paysage.

3 • Déterminer son créneau d'activité

POURQUOI ?

Il serait illusoire et dangereux d'attaquer immédiatement l'ensemble du marché.

Cibler sa clientèle et ses travaux permettra de concentrer ses efforts sur le créneau retenu :

- Porteur,
- Rentable,
- En rapport avec les moyens de l'entreprise
- En rapport avec les orientations personnelles d'activités

Aussi, depuis plusieurs années, de nouveaux créneaux se développent, comme la végétalisation de bâtiments et le génie végétal par exemples, qui nécessitent de maîtriser toutes les techniques de mise en œuvre et les normes.

COMMENT ?

L'analyse comparée de la demande (clientèle) et de l'offre (concurrence) met en évidence les créneaux possibles.

Parmi eux, on déterminera celui ou ceux qui correspondent le mieux aux capacités de l'entreprise :

- Moyens en hommes et en matériels,
- Aptitudes,
- Préférences.

ATTENTION !

Éviter de retenir un créneau trop étroit (spécialisation très précise, clients importants financièrement mais peu nombreux) : une modification minimale du marché (perte d'un client) pouvant tuer l'entreprise naissante.

Etre également vigilant quant aux activités nécessitant de moyens financiers et d'investissements immédiats.

CHOISIR LA FORME JURIDIQUE DE SON ENTREPRISE

1 • Les critères de choix

POURQUOI ?

Vous devez obligatoirement opter pour une structure juridique. Il n'y a pas de modèle idéal : la forme d'exploitation adoptée dépendra des priorités et des contraintes de chacun.

Il est donc indispensable de rechercher le statut qui conviendra le mieux au démarrage de l'entreprise et surtout à son développement à moyen et long termes.

Pour cela, il faut identifier clairement ses besoins et définir ses objectifs.

Notons, enfin, qu'une situation n'est jamais définitivement figée : elle peut évoluer avec le temps si les nécessités économiques ou les contingences familiales l'exigent.

COMMENT ?

De l'entreprise individuelle à la société par actions simplifiée, il existe un large éventail de possibilités.

Votre choix devra donc être guidé par les éléments qui vous apparaissent les plus importants, tout en tenant compte de la souplesse offerte par les différentes formes juridiques notamment en matière législative.

Critères juridiques

- Obligations réglementaires de création et de fonctionnement
- Souhait de limiter la responsabilité du ou des chefs d'entreprise
- Exploitation individuelle ou avec des associés
- Transmission de tout ou partie de l'entreprise
- Statuts du chef d'entreprise ou du conjoint
- Répartition des pouvoirs
- Société de personnes ou société de capitaux

Critères fiscaux

- Régime fiscal de l'entreprise, de l'exploitant, du conjoint
- Taxations et/ou exonérations spécifiques

Critères sociaux

- Statut du chef d'entreprise, du conjoint
- Coût de la protection sociale et niveau de couverture

Critères de gestion

- Coûts de constitution
- Facilités bancaires
- Séparation patrimoine privé/entreprise

ATTENTION !

Le choix de la structure juridique doit être une conséquence des choix en matière économique : il faut adapter le statut à l'activité de l'entreprise et non l'inverse.

Les trois principales structures présentées ci-après sont les mieux adaptées à un commencement d'activité paysagiste.

Mais la complexité des éléments à prendre en compte ainsi que la spécificité de chaque entreprise nécessitent une étude plus approfondie des critères avancés.

Nous vous suggérons avec insistance de recourir à un conseil spécialisé qui pourra vous aider à déterminer la structure optimale s'adaptant à votre cas particulier.

Aussi, il convient de noter que certaines formes juridiques ne sont légalement pas compatibles avec l'activité d'entreprise du paysage, comme le statut de l'auto-entrepreneur par exemple : en effet, ce statut n'est pas autorisé pour les activités agricoles, donc pour les activités de création et d'entretien d'aménagements paysagers.

[Le tableau annexé](#) vous permettra d'avoir une vue synthétique des diverses possibilités juridiques d'exploitation qui s'offrent à vous.

2 • L'entreprise individuelle

LES AVANTAGES	LES INCONVÉNIENTS
<ul style="list-style-type: none">▪ Fonctionnement simple▪ Contrôle absolu de l'entreprise▪ Abattement fiscal centre de gestion, pour les sociétés soumises à l'impôt sur le revenu,▪ Possibilité de salariat pour le conjoint▪ Coût faible de la protection sociale▪ Formalités de constitution ultra simplifiées à faible coût : remplir une déclaration d'existence auprès du centre de formalités des entreprises dans les 15 jours du début d'activité <p>Depuis l'entrée en vigueur des articles L. 526-1 à L. 526-4 du code de commerce, il est possible de mettre sa résidence principale et tout bien immobilier bâti ou non, à l'exception de ceux affectés à son exploitation, à l'abri des poursuites des créanciers de l'entreprise individuelle. Cette déclaration d'insaisissabilité devra être établie auprès d'un notaire.</p> <p>Cette déclaration notariée, décrira le ou les biens en détail, en précisant la part personnelle et la part professionnelle. La déclaration doit être publiée au bureau des hypothèques ainsi qu'au registre du commerce.</p>	<ul style="list-style-type: none">▪ Responsabilité quasi totale du chef d'entreprise sur ses biens propres▪ Difficultés de transmission d'entreprise▪ Pas de déductibilité totale du salaire du conjoint (régime de la communauté),▪ Pas de « salaire fiscal »▪ Calcul de l'impôt et des cotisations sociales sur l'intégralité du bénéfice, même si celui-ci n'est pas intégralement prélevé par le chef d'entreprise▪ Couverture sociale faible nécessitant des assurances complémentaires▪ Manque de crédibilité auprès des banques▪ Transparence fiscale

ATTENTION !

Le régime juridique de l'entreprise en nom propre est le plus souvent retenu pour la création d'une petite entreprise, alors que c'est dans les premières années d'activité que les risques sont les plus grands.

Il faut savoir que le régime de la société n'est pas un carcan ni un capital inutilement immobilisé.

Il est, en outre, beaucoup plus facile, et beaucoup moins coûteux, de créer l'entreprise sous forme de société que d'opérer une conversion entreprise individuelle/société.

Vous ne devez pas reculer devant les quelques formalités supplémentaires à la création d'une société. Le seul fait de pouvoir préserver vos biens personnels (maison, mobilier, voiture...) en cas d'échec est une raison suffisante pour choisir le statut de société.

Vous pouvez également créer une Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée (EIRL). Cette forme devra être choisie lors de la création et une déclaration de séparation des biens professionnels et personnels devra être déposée auprès du Greffe du Tribunal de Commerce. L'intervention d'un notaire n'est pas nécessaire, ce qui limitera le coût lors de la création.

3 • La Société A Responsabilité Limitée Unipersonnelle dite EURL

LES AVANTAGES	LES INCONVÉNIENTS
<p>L'EURL permet à un entrepreneur individuel de séparer son patrimoine professionnel de son patrimoine privé.</p> <p>La responsabilité du chef d'entreprise est donc limitée au montant de son apport en capital, ce qui remédie à l'un des obstacles primordiaux de l'entreprise en nom propre.</p> <p>L'EURL offre, d'autre part :</p> <ul style="list-style-type: none">▪ une fixation libre du capital dans les statuts,▪ la possibilité d'effectuer l'apport de capital en numéraire ou en nature (matériels, bâtiments...),▪ le choix du régime fiscal (BIC ou impôts sur les sociétés),▪ la déductibilité de la rémunération du dirigeant pour le calcul de l'impôt sur les sociétés▪ l'abattement fiscal centre de gestion, pour les sociétés soumises à l'impôt sur le revenu,▪ le contrôle absolu de l'entreprise,▪ le montant du capital versé ouvre droit à une réduction d'impôt sur le revenu, sous réserve du respect de certaines conditions▪ la possibilité d'intégrer de nouveaux associés et de muer en SARL▪ la possibilité d'optimiser la rémunération en arbitrant entre rémunération et dividendes	<ul style="list-style-type: none">▪ Formalités de fonctionnement plus rigoureuses, avec des obligations juridiques et comptables▪ Régime social identique à celui de l'entreprise individuelle▪ Responsabilité pouvant dépasser la limite des apports (caution personnelle exigée par une banque, responsabilité des dettes fiscales)▪ Gestion plus rigoureuse des actifs de l'entreprise et des prélèvements directs de l'exploitant

ATTENTION !

Toute cession d'une partie des parts sociales à un tiers entraîne automatiquement la « transformation » de l'EURL en SARL, et il existe un risque de modification du régime fiscal et social.

Globalement, l'EURL apporte une protection contre les risques économiques, sans incidence fiscale ou sociale, en contrepartie d'un formalisme juridique en peu plus contraignant.

L'EURL est donc à préférer au régime de l'entreprise en nom propre.

4 • La société à responsabilité limitée (SARL)

LES AVANTAGES	LES INCONVÉNIENTS
<ul style="list-style-type: none">▪ Responsabilité limitée aux apports▪ Apports en nature ou en numéraire▪ Le versement du capital ouvre droit à une réduction d'impôt sur le revenu, sous réserve du respect de certaines conditions▪ Cessions de parts simples, en principe libres entre associés, soumises à agrément des associés en cas de cession au profit de tiers▪ Possibilité d'opter pour la SARL de famille (régime fiscal des sociétés de personnes, droit à abattement fiscal centre de gestion)▪ la déductibilité de la rémunération du dirigeant pour le calcul de l'impôt sur les sociétés▪ Régime salarié si gérant minoritaire▪ Salaire du conjoint non plafonné▪ Possibilité d'optimiser la rémunération en arbitrant entre rémunération et dividendes▪ Forme juridique appréciée des banquiers▪ Augmentations de capital aisées	<ul style="list-style-type: none">▪ Formalités de fonctionnement rigoureuses▪ Régime social non salarié pour le gérant majoritaire▪ Responsabilité pouvant dépasser les apports (cautions personnelles)▪ Gestion très rigoureuse▪ Partage du pouvoir

ATTENTION !

Le régime de la SARL est nécessaire dès que vous voulez vous associer.

Pour ce statut, deux points sont très importants :

- le statut du gérant : minoritaire (et donc salarié) ou majoritaire (non salarié)
- régime fiscal des sociétés de personnes ou de capitaux.

La constitution d'une SARL bien organisée nécessite le concours d'un conseil spécialisé.

Annexe : tableaux comparatifs des diverses formes juridiques

	Entreprise individuelle	Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL)	Société à responsabilité limitée (SARL)	Société anonyme (SA) (forme classique)	Société par actions simplifiée (SAS)
Nombre d'associés	Entrepreneur individuel	1 seul associé (personne physique ou morale à l'exception d'une autre EURL)	Minimum : 2 Maximum : 100 (personnes physiques ou morales)	Minimum : 7 (personnes physiques ou morales)	Minimum : 1 (personne physique ou morale)
Montant du capital	Pas de notion de « capital social »	Pas de minimum : 20 % versés lors de la constitution et le solde dans les cinq ans	Pas de minimum : 20 % versés lors de la constitution et le solde dans les cinq ans	37 000 euros minimum versés pour moitié lors de la constitution et le solde dans les cinq ans	Pas de capital minimum, versés pour moitié lors de la constitution et le solde dans les cinq ans
Dirigeants	Entrepreneur individuel	Gérant(s) : obligatoirement personne physique (l'associé unique ou un tiers)	Gérant(s) : obligatoirement personne physique (un ou plusieurs associés ou tiers)	Conseil d'administration (entre trois et dix-huit membres) qui désigne un Directeur Général. Le président, obligatoirement personne physique, peut cumuler ses fonctions avec celles de directeur général	Liberté statutaire Au minimum un président, personne physique ou morale
Responsabilité du dirigeant	Totale et indéfinie sur tous les biens personnels, sauf en cas de déclaration d'insaisissabilité des biens immobiliers. Civile et pénale	Limitée aux apports, sauf cas particuliers Civile et pénale	Limitée aux apports, sauf cas particuliers Civile et pénale	Limitée aux apports, sauf cas particuliers Civile et pénale	Limitée aux apports, sauf cas particuliers Civile et pénale
Régime social du dirigeant	Non salarié	Non salarié si le gérant est l'associé unique Assimilé salarié si le gérant est un tiers	Gérant minoritaire ou égalitaire : assimilé salarié Gérant majoritaire : non salarié	Président : assimilé salarié	Président : assimilé salarié

	Entreprise individuelle	Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL)	Société à responsabilité limitée (SARL)	Société anonyme (SA) (forme classique)	Société par actions simplifiée (SAS)
Régime fiscal du dirigeant	Impôt sur le revenu (IR) : bénéfiques industriels et commerciaux (BIC) ou bénéfiques non commerciaux (BNC)	IR soit dans la catégorie des BIC (EURL à l'IR), soit dans celles des rémunérations des dirigeants (EURL à l'IS), identique à celle des traitements et salaires (TS)	Gérant minoritaire ou égalitaire : traitement et salaires (TS) Gérant majoritaire : dans la catégorie de la rémunération des dirigeants, identique à celle des traitements et salaires	Traitement et salaires (TS) pour le président	Traitement et salaires (TS) pour le président
Qui prend les décisions ?	L'entrepreneur seul	Le gérant (possibilité de limiter ses pouvoirs s'il s'agit d'un tiers)	Le gérant pour les actes de gestion courante L'assemblée générale ordinaire (AGO) pour les autres décisions de gestion L'assemblée générale extraordinaire (AGE) pour les décisions modifiant les statuts	Le Directeur Général pour les actes de gestion courante L'assemblée générale ordinaire (AGO) pour les autres décisions de gestion L'assemblée générale extraordinaire (AGE) pour les décisions modifiant les statuts	Liberté statutaire
Commissaire aux comptes	Non	Non, sauf si deux des trois conditions sont remplies : - Bilan > 1 550 000 euros - CA HT > 3 100 000 euros - Plus de 50 salariés	Non, sauf si deux des trois conditions sont remplies : - Bilan > 1 550 000 euros - CA HT > 3 100 000 euros - Plus de 50 salariés	Oui	Non, sauf si deux des trois conditions sont remplies : - Bilan > 1 000 000 euros - CA HT > 2 000 000 euros - Plus de 20 salariés Sauf si elle contrôle ou est contrôlée par une ou plusieurs sociétés
Transmission	Cession du fonds ou de la clientèle Apport de l'entreprise en société Location-gérance	Cession des parts	Cession de parts libre entre associés, ascendants, descendants et conjoints (sauf clause d'agrément prévue dans les statuts) Cession à des tiers : agrément obligatoire	Cessions d'actions libre, sauf clause contraire dans les statuts	Cession libre Les statuts peuvent prévoir certaines clauses (inaliénabilité, agrément préalable de cession, etc.) Annexe : tableaux comparatif des diverses formes juridiques

CHIFFRER SON INSTALLATION

1 • Les frais de constitution

POURQUOI ?

Le seul fait de créer une entreprise, avant même qu'elle ne commence son activité, nécessite une mise de fonds initiale.

D'importance variable suivant le type d'entreprise créée, cet investissement doit être estimé et intégré au plan de financement.

COMMENT ?

Evaluer les coûts de constitution de l'entreprise :

- apport en capital (pour les sociétés*),
- frais d'actes et de timbres,
- taxes,
- frais de dossier,
- consultation de conseils spécialisés

Chiffrer les droits éventuels (licence, brevet, droit au bail...)

Estimer les dépenses personnelles pendant la phase préparatoire :

- déplacements,
- documentation,
- frais postaux et de téléphone,
- temps passé

ATTENTION !

Pendant la phase préparatoire, disposez- vous d'une source de revenu ? (Chômage, congé spécial, salaire du conjoint...?)

Les frais de constitution peuvent être intégrés à la première comptabilité de l'entreprise à la condition de conserver toutes les pièces justificatives (factures, bons de caisse...).

* *L'apport en capital n'est pas une charge mais une ressource.*

2 • L'investissement productif

POURQUOI ?

L'entreprise créée, il faudra la doter des moyens nécessaires, en fonction du créneau d'activités prévu par l'entrepreneur :

- les locaux (bureau, garages, atelier...),
- les terrains, éventuellement (jauges...),
- le matériel et le mobilier administratif,
- l'outillage,
- le matériel de chantier,
- le matériel de transport.

COMMENT ?

- Dresser une liste exhaustive de l'ensemble des besoins de l'entreprise
- Analyser, pour chaque poste prévu, le bien-fondé de l'investissement et établir un ordre de priorité
- Estimer, pour chaque poste prévu, la valeur de l'investissement suivant les formules possibles (achat comptant, crédit, location-vente, neuf, occasion...)
- Comparer les rentabilités dans les hypothèses achat et location

ATTENTION !

Pour comparer deux possibilités d'investissement ayant le même objet, le coût initial ne doit pas être seul pris en compte :

- le coût d'utilisation est un critère de choix important.
- le siège social de la société pourra être au domicile du gérant.

3 • Le fonds de roulement

POURQUOI ?

Le fonctionnement d'une entreprise nécessite une trésorerie minimale pour financer :

- les chantiers en cours (non encore facturés), (salaires - matériels - fournitures...),
- le délai de règlement des clients (facture- règlement),
- les stocks de matières premières, (à limiter au maximum).

COMMENT CALCULER LE BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT (BFR) ?

+ Chantiers en cours
+ Créances clients et délai de règlement
– Délais de paiement
– Dettes fournisseurs qui vous sont accordés
+ Somme immobilisée
+ Stock en matières premières
= Besoins en fonds de roulement

Ces besoins varient selon la période (creuse ou chargée) et augmentent avec le chiffre d'affaires.

Il faudra donc retenir le besoin en fonds de roulement maximum pour établir son plan de financement.

ATTENTION !

Le fonds de roulement est un besoin qu'il faut financer et qui, au moment d'une création, est parfois plus important que les immobilisations.

Le besoin en fond de roulement évolue également en fonction du chiffre d'affaires : plus le chiffre d'affaires est important, plus le besoin en fonds de roulement augmente proportionnellement.

Il convient également de tenir compte du fait que les délais de paiement, fixés à 45 jours par la LME (Loi de Modernisation de l'Economie, ne sont pas toujours respectés.

4 • Le plan de financement prévisionnel

POURQUOI ?

Le bilan est le reflet de la situation de l'entreprise, de ses richesses et de ses dettes. Les établissements financiers auxquels vous vous adresserez vous demanderont d'établir un plan de financement prévisionnel.

COMMENT ?

Le plan de financement prévisionnel type se présente :

	EMPLOIS	RESSOURCES
	Frais d'établissement€	Capital de l'entreprise€
	Immobilisations€	Dettes - emprunts€
	-----	-----
BFR*	Stocks€	Fournisseurs€
	Créances clients€	
	Disponible caisse-banque€	
	TOTAL€	TOTAL€

*BFR = *Besoin en Fonds de Roulement*

ATTENTION !

Beaucoup d'entreprises nouvelles échouent dans les toutes premières années faute de s'être donné les moyens financiers suffisants pour leur développement.

5 • Le compte de résultat prévisionnel

POURQUOI ?

Le compte de résultat est le reflet de l'activité de l'entreprise qui génère son enrichissement (bénéfice)... ou provoque son appauvrissement (perte).

Il vous sera également demandé par les établissements financiers.

Il permet notamment de vérifier si l'entreprise dégagera un montant de ressources suffisant pour couvrir l'ensemble de ses besoins et notamment le remboursement des emprunts sollicités.

COMMENT ?

Le compte de résultats type se présente :

CHARGES	PRODUITS
Achats et fournitures	Ventes = chiffre d'affaires
Frais de fonctionnement	
Impôts et taxes	
Main-d'oeuvre et charges sociales	
Amortissement du matériel	
Frais financiers	
TOTAL€	TOTAL€

L'établissement de ce document doit être rigoureux. On fera appel à des méthodes d'estimations éprouvées et, le cas échéant, à un spécialiste (expert-comptable, conseil en gestion).

ATTENTION !

Pour que ces prévisions soient réalistes, on veillera à tenir compte de la rémunération du chef d'entreprise, de l'épouse le cas échéant, même s'ils ne sont pas salariés au sens strict.

RECHERCHER SON FINANCEMENT

1 • Bâtir son dossier

POURQUOI ?

Quel que soit le financement recherché, vos partenaires (parents, amis, banques, crédit bailleurs, institutions, capital-risqueurs,...) voudront s'assurer de la viabilité de votre projet.

Pour les convaincre, vous devez leur présenter votre projet sous forme de « business plan ».

Pour la rédaction de ce document, vous pouvez :

- Soit utiliser un logiciel spécialisé généralement appelé « business plan », édité par les principaux spécialistes de la comptabilité française (EBP, CIEL, SAGE,...). Ce support restera très utile dans le temps, il vous servira pour actualiser régulièrement votre prévisionnel en fonction des événements, et votre banquier appréciera. De plus, même si l'exercice paraît difficile, plus vous vous investirez personnellement dans ce dossier, plus vous en tirerez profit par la suite.
- Et/ou faire appel à un expert-comptable. Ce dernier pourra vous aider à valider votre projet.

COMMENT ?

Le dossier comprendra, outre votre présentation personnelle, l'ensemble des éléments de votre projet que vous avez décrit dans les chapitres précédents.

Il présentera de façon claire et structurée les objectifs de l'entreprise ainsi que les moyens prévus pour les atteindre. Il est recommandé d'être prudent ; des prévisions trop optimistes non tenues peuvent entraîner le retrait de vos partenaires financiers au plus mauvais moment.

Le business plan doit comprendre au moins :

- La forme juridique retenue
- Une description détaillée des prestations envisagées
- La clientèle visée (une étude de marché)
- L'environnement concurrentiel
- Votre force commerciale (publicité, salons,...)
- Les moyens de production (personnel, matériel...)
- Le chiffre d'affaires des 3 premières années

Outre les bilans et comptes d'exploitations annuels cités dans le chapitre précédent, l'ensemble des chiffres (prévisionnel, plan de financement, plan d'amortissement, plan de trésorerie) sera présenté sous forme de graphiques qui feront ressortir le chiffre d'affaires et les dépenses mois par mois. C'est ici qu'il faut être particulièrement vigilant quant aux spécificités de notre métier en tenant compte des aléas saisonniers (intempéries, fermeture pour congés, grosses fournitures ponctuelles,...).

Les graphiques feront ressortir les points sensibles (les pointes de trésorerie, le manque de financement des investissements, l'insuffisance de rentabilité,...) qui devront être corrigés. Un renforcement des fonds propres peut être nécessaire ; si ce n'est pas possible, il faut tout simplement revoir le projet à la baisse.

ATTENTION !

Vous serez, le plus souvent, jugé sur ce seul dossier, sans pouvoir le défendre. Sa qualité est donc primordiale. N'oubliez pas d'en avoir une version informatique, notamment pour la présenter sur écran en comité de prêt.

2 • Subventions et aides

POURQUOI ?

En tant que créateur d'entreprise, vous pouvez prétendre, dans certaines conditions :

- à une ou plusieurs aides des pouvoirs publics (État, région, département, organismes divers) : primes et subventions,
- à des facilités et exonérations fiscales et sociales,
- à des subventions ou aides de fondations ou associations privées.

COMMENT ?

Les possibilités offertes sont très nombreuses et varient :

- dans le temps (politique générale),
- dans l'espace (avantages locaux, lieux d'implantation, zones franches...),
- et selon les spécificités de l'entreprise (filière, objectifs, nature...).

Il appartiendra donc à chacun de s'informer et de ne négliger aucune démarche. En général, les Chambres de Commerce et d'Industrie centralisent toutes les aides possibles.

En effet, si certains avantages sont consentis à la quasi-totalité des créateurs d'entreprise, d'autres, et souvent les plus intéressants, nécessitent des efforts importants : défense de son dossier, innovation...

ATTENTION !

Dans votre montage financier, tenez compte des délais d'obtention des aides prévues (établissement et traitement des dossiers, délais de règlement). Un financement relais, pour les premiers mois, sera le plus souvent nécessaire.

3 • Se financer

POURQUOI ?

L'apport personnel et les éventuelles subventions suffisent rarement aux besoins de l'entreprise naissante.

Il n'existe pas, à l'heure actuelle, de prêts spécifiques aux entreprises du paysage.

Il vous faudra donc rechercher les meilleures conditions du marché en fonction :

- de vos fonds propres,
- de vos besoins (importance et nature des financements),
- de vos capacités de remboursement,
- des garanties que vous offrez en contrepartie (caution, hypothèque, nantissement sur matériel...).

COMMENT ?

La liste des partenaires financiers possibles est très longue... il faut se la procurer, par exemple à l'[APCE](#) et sélectionner les organismes et modes de financement les plus adaptés.

Pour une petite entreprise, on recherche principalement :

- à accroître ses fonds propres (prêts familiaux, recherche d'associés),
- à rechercher des garanties (familiales, fonds de garantie),
- à bénéficier des prêts spéciaux ou sectoriels :
 - prêts jeunes commerçants,
 - prêts personnels à taux préférentiel (sous conditions).

S'installer en zone de reconversion ou en zone défavorisée permet souvent l'attribution d'aides conditionnées au nombre d'emplois créés.

Vous pouvez aussi vous orienter vers des associés temporaires que l'on appelle capital-risqueurs. Ces derniers peuvent être institutionnels, régionaux, locaux, voire même des particuliers. De préférence, il convient de privilégier ceux qui connaissent votre activité et qui vous apporteront aides et conseils durant leur participation. Leur sortie du capital doit être programmée, à votre convenance, dès leur entrée par la signature d'un pacte d'actionnaire dont les clauses doivent prévoir la méthode de calcul du prix de rachat des actions.

ATTENTION !

Si vous faites appel à des parents ou amis, assurez-vous que les modalités de prêt ou de participation, dont la caution qui doit être limitée sur le montant et dans le temps, soient définies clairement et ne les engagent pas au-delà de leurs possibilités (notamment en cas d'échec de l'entreprise). Pour éviter de vous fâcher avec vos proches s'ils entrent au capital, faites leur signer un pacte d'actionnaire ce qui évitera bien des conflits d'intérêts.

ACCOMPLIR LES FORMALITES

1 • La démarche

POURQUOI ?

Pour exercer votre activité, vous êtes tenus de vous mettre en règle avec toutes les administrations et organismes concernés, et ce dans des délais précis.

Nous ne développerons ici que les principaux éléments de ces démarches, vous renvoyant pour le détail de leurs opérations aux ouvrages ou conseils spécialisés.

Enfin, depuis le décret n° 98-247 du 2 avril 1998, l'entreprise du paysage ne figure plus dans la liste des activités relevant de l'artisanat.

Ainsi, toute entreprise du paysage, même si elle réalise accessoirement des activités de maçonnerie paysagère, dépend du régime agricole et donc de la Mutualité Sociale Agricole (MSA).

COMMENT ?

Pour les personnes désireuses de s'installer entrepreneur du paysage, les [Centres de Formalités des Entreprises](#) (CFE) et les Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI) sont les interlocuteurs privilégiés.

Les CFE, aujourd'hui présents dans tous les départements, ont pour vocation de regrouper toutes les démarches à effectuer auprès des différents organismes et de diffuser eux-mêmes les informations recueillies auprès des administrations concernées par votre activité.

Vos déclarations seront donc réunies sur un document unique, dont le modèle vous sera remis par le CFE suivant la nature de votre entreprise (nom personnel ou société).

Le CFE est également à même de vous conseiller ou de vous orienter vers les services compétents pour le règlement de problèmes spécifiques à votre création d'entreprise.

ATTENTION !

Il convient d'être vigilant lorsque vous remplissez les différents formulaires auprès du CFE et de la CCI, car ils peuvent par mégarde vous orienter vers l'artisanat et l'URSAFF (entreprises d'espaces verts réalisant de la maçonnerie paysagère par exemple). Or, l'activité dépend bien de la MSA.

Il vous sera demandé de joindre à vos déclarations un certain nombre de pièces justificatives.

Il est prudent d'en établir une liste complète et de se les procurer avant le dépôt du dossier afin de ne pas retarder son traitement, et donc le démarrage de l'entreprise.

2 • Les formalités spécifiques aux sociétés

POURQUOI ?

La création d'une société nécessite la rédaction d'actes, la réalisation de diverses formalités et le respect de contraintes légales :

- statuts de la société,
- dépôt du capital social auprès d'une banque,
- nomination du ou des gérants,
- publicité légale,
- domiciliation (siège social) de l'entreprise.

COMMENT ?

Il convient d'adopter des statuts constitutifs.

Ces statuts vont régir la vie de votre entreprise et il est préférable de les soumettre à un professionnel juridique que vous aurez choisi en raison de ses compétences en droit des affaires. C'est alors lui qui se chargera de ces démarches qui font partie de la régularisation de la création de votre société.

ATTENTION !

Ces démarches constitutives de la société doivent nécessairement être faites avant la demande d'inscription au registre du commerce.

3 • Les formalités administratives

POURQUOI ?

L'activité d'entrepreneur du paysage est, pour l'administration, une activité de prestation de services à caractère agricole.

Vous devez obligatoirement demander une inscription au registre du commerce.

COMMENT ?

Après des Centres de Formalités des Entreprises.

Pour les entreprises individuelles, cette inscription doit être régularisée au plus tard dans les 15 jours qui suivent le démarrage effectif de l'activité.

Pour les entreprises en société, l'inscription au RCS (Registre du Commerce et des Sociétés) nécessite la création préalable de la société, et l'activité ne peut être commencée avant le dépôt du dossier complet.

ATTENTION !

En déposant votre dossier, vous devez prendre des options (fiscales notamment) qui vous engagent à long terme. Ne le déposez donc pas sans l'avoir vérifié et pris conseil.

4 • Les formalités sociales

POURQUOI ?

Que vous soyez travailleur indépendant (entreprise individuelle) ou salarié (société), vous allez dépendre, ainsi que vos salariés, du régime social agricole (MSA).

Pour les non-salariés :

- régime « exploitant »,
- assurance maladie-vieillesse,
- allocations familiales.

Pour les salariés :

- régime « salarié »,
- assurance maladie - vieillesse,
- veuvage - chômage - accidents du travail,
- retraite complémentaire.

Vous devrez, d'autre part, respecter [la convention collective nationale des entreprises du paysage](#).

COMMENT ?

Le centre des formalités des entreprises transmet votre dossier aux organismes concernés, en l'occurrence la Mutualité sociale agricole, qui est organisée en caisses départementales.

Vos cotisations seront calculées sur vos revenus si vous êtes en entreprise individuelle ou en EURL ou SARL à gérant majoritaire.

Elles seront calculées sur vos salaires (part patronale et part salariée) si vous êtes en régime salarié.

Elles feront, dans les deux cas, l'objet d'un bordereau d'appel de cotisation émanant de la MSA.

Vous serez soumis à la convention collective nationale des entreprises du paysage : vous pouvez vous les procurer auprès de l'inspecteur du travail en agriculture ou sur [le site internet de l'Unep](#).

ATTENTION !

Il existe un régime complémentaire obligatoire pour tous les salariés.

Le chef d'entreprise individuelle a la possibilité et le devoir de souscrire une assurance couvrant les risques d'invalidité et les arrêts de travail. Il cotise à une caisse de retraite complémentaire.

5 • Les formalités fiscales

Lors de la création de votre activité de paysagiste, vous devez vous procurer une :

- déclaration d'existence « **PO** » : pour les personnes physiques si vous choisissez le statut d'exploitant individuel
- déclaration d'existence « **MO** » : pour les sociétés.

Cette déclaration remise au Centre de Formalités des Entreprises (CFE) sert à fournir aux différents organismes concernés (greffe du tribunal de commerce, INSEE, services des impôts des entreprises...) tous les renseignements utiles sur votre activité.

C'est sur cette déclaration que vous indiquez le régime d'imposition dont vous relevez ou que vous souhaitez choisir sur option.

Si vous souhaitez modifier vos régimes d'imposition en matière de bénéfices ou de TVA par la suite, le SIE (service des impôts des entreprises) vous indiquera les conditions dans lesquelles vous pouvez exercer cette possibilité.

Votre déclaration de création au CFE entraîne automatiquement :

- votre inscription au répertoire national des entreprises et des établissements (SIRENE) ;
- la délivrance par l'INSEE de votre numéro d'identification SIRET (c'est ce numéro qui vous sert dans vos relations avec les administrations) ;
- l'attribution d'un numéro de TVA intra-communautaire par votre service des impôts des entreprises pour vos opérations commerciales au sein de l'union européenne.

Le régime d'imposition d'une entreprise du paysage dépend de sa forme juridique et du chiffre d'affaires réalisé. Relevant du régime agricole en matière sociale, l'entrepreneur du paysage est cependant soumis aux impôts commerciaux.

REGIME D'IMPOSITION DES BENEFICES SUIVANT LA FORME JURIDIQUE

- **entreprise individuelle** : l'activité relève des Bénéfices Industriels et Commerciaux (BIC) imposables à l'impôt sur le revenu suivant le barème progressif.
- **entrepreneur individuel à responsabilité limitée (EIRL) et entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL)** : l'activité relève des Bénéfices Industriels et Commerciaux (BIC) imposables à l'impôt sur le revenu suivant le barème progressif avec une option possible pour l'impôt sur les sociétés (IS) avant la fin du 3^{ème} mois du premier exercice concerné. Cette option est irrévocable.
- **société de capitaux (SA, SARL..)** : l'activité relève de l'impôt sur les sociétés (IS) avec un taux de 15% dans la limite d'un bénéfice de 38.120 €, sous conditions (chiffre d'affaires inférieur à 7.630.000 € et capital détenu pour 75% au moins par des personnes physiques) ou 33,33%. Les SA, SARL et SAS de moins de 5 ans peuvent opter pour le régime BIC pendant une période de 5 exercices maximum.
- **sociétés de personnes (SNC, SCI...)** : ces sociétés relèvent de l'impôt sur le revenu et les bénéfices sont taxés selon la qualité des associés à hauteur de leur quote-part des bénéfices soit BIC pour les personnes physiques et IS pour les personnes morales soumises à l'IS.

REGIME BENEFICES INDUSTRIELS ET COMMERCIAUX

3 régimes existent :

A) Régime des micros entreprises

Il est réservé aux petites entreprises dont le chiffre d'affaires annuel hors taxes est **inférieur ou égal à un plafond fixé annuellement**. Pour 2013, il est de 32 600 € pour les activités de prestations de services.

Il n'y a pas de déclaration professionnelle de bénéfices à déposer, vous portez directement sur votre déclaration complémentaire de revenus n° 2042 C, votre n° SIRET, le montant de votre chiffre d'affaires et de vos éventuelles plus-values et moins-values, l'adresse du principal établissement et le nombre de salariés de l'entreprise.

Le bénéfice est calculé automatiquement en déduisant du chiffre d'affaires un abattement forfaitaire de 50% pour frais professionnels avec un minimum de 305 €.

Les obligations comptables sont allégées :

- livre-journal des recettes
- registre des achats et pièces justificatives
- factures avec mention « TVA non applicable, article 293B du CGI » (cf régime franchise TVA)

Vous pouvez cependant opter pour l'un des deux régimes suivants : le régime réel simplifié ou le régime réel normal. Cette option est valable pour au moins 2 ans. Elle n'a pas d'effet en matière de TVA : si vous le désirez, vous continuez à bénéficier de la franchise en base TVA.

B) Régime réel simplifié d'imposition (RSI)

Ce régime s'applique à votre entreprise si son chiffre d'affaires hors taxes est compris **entre 32 600 € et 234 000 €** pour les activités de prestation de services.

Placé sous le RSI, vous devez déclarer, au plus tard le 2ème jour ouvré qui suit le 1er mai, vos BIC de l'année précédente à l'aide de la déclaration de résultat n° 2031 et des annexes. Le bénéfice calculé sur cette déclaration doit être reporté sur la déclaration annuelle de revenus n° 2042.

Vous pouvez opter pour le régime réel normal. Lorsque vous choisissez le régime réel normal pour la déclaration de résultats, vous êtes aussi automatiquement placé sous ce régime en matière de TVA. Les entreprises nouvelles peuvent exercer l'option jusqu'à la date de dépôt de la première déclaration de résultats.

Obligations comptables : tenue d'une comptabilité complète en partie double (livre journal, livre d'inventaire, grand-livre, comptes annuels, bilan, compte de résultat et annexes. Une option est possible pour la tenue d'une comptabilité super-simplifiée sur la déclaration de résultat, elle permet de tenir une comptabilité de trésorerie en cours d'année et de constater les créances et les dettes à la clôture de l'exercice.

A) Régime réel normal

Il concerne les entreprises qui ont opté pour ce régime, ou dont le chiffre d'affaires hors taxes est depuis le 1er janvier 2013 **supérieur à 234 000 €** pour les activités de prestation de services.

Sous ce régime, vous devez déclarer au plus tard le 2ème jour ouvré qui suit le 1er mai, vos BIC de l'année précédente à l'aide de la déclaration de résultat n° 2031 et des annexes.

Obligations comptables : tenue d'une comptabilité complète en partie double

IMPOTS SUR LES SOCIETES

Il existe deux régimes avec les mêmes obligations comptables : tenue d'une comptabilité complète

A) Réel simplifié

Pour la déclaration des bénéficiaires soumis à l'impôt sur les sociétés (IS), ce régime est appliqué si le chiffre d'affaires hors taxes est **inférieur à 234 000 €** pour les activités de prestation de services.

Lorsque vous relevez du RSI, vous devez déposer une déclaration de résultat n° 2065 et les annexes. Le bénéfice mentionné sur cette déclaration sert de base de calcul pour le paiement spontané de l'Impôt sur les Sociétés. Une option est possible pour le régime réel normal.

B) Réel normal

Pour la déclaration des bénéficiaires soumis à l'impôt sur les sociétés (IS), ce régime est appliqué si le chiffre d'affaires hors taxes est **supérieur à 234 000 €** pour les activités de prestation de services

La seule différence avec le RSI porte sur les annexes spécifiques à déposer avec la déclaration n° 2065.

LA TVA

En principe la prestation réalisée par un paysagiste relève du taux normal de TVA, ce n'est qu'exceptionnellement que le taux réduit pourra être appliqué sous certaines conditions.

La TVA est à déclarer aux encaissements lorsque vous exercez une activité de paysagiste puisque vous intervenez en tant que prestataire de service (si vous avez une activité annexe de négoce, la TVA sera due sur les débits). Une option est possible pour acquitter la TVA sur les débits c'est-à-dire lors de la facturation (avant encaissement), plus simple pour gérer la comptabilité mais qui peut nécessiter d'en faire l'avance au trésor public si vous n'êtes pas payé immédiatement.

3 régimes sont possibles :

A) Franchise en base

Cette franchise (absence de TVA à facturer au client) s'applique en 2013 lorsque le chiffre d'affaires de l'année civile précédente (2012) était inférieur à **32.600 €** pour la catégorie des paysagistes (prestataires de services).

La franchise en base de TVA concerne l'ensemble des entreprises qui se trouvent sous cette limite (quels que soient la forme juridique et le régime d'imposition des bénéficiaires).

Cette franchise est maintenue :

- l'année du dépassement de seuil si le chiffre d'affaires de l'année en cours n'excède pas 34 600 €.
- l'année suivant celle du dépassement de seuil si :
 - le chiffre d'affaires de l'année précédente est compris entre 32 600 € et 34 600 € ;
 - le chiffre d'affaires de la pénultième année (n-2) n'a pas excédé 32 600 € ;
 - le chiffre d'affaires de l'année en cours n'excède pas 34 600 €.

Si vous relevez de la franchise en base, vous n'êtes plus redevable de la TVA : vous n'avez donc aucune déclaration à déposer.

Sur chaque facture que vous délivrez à vos clients, vous devez inscrire la mention "**TVA non applicable - article 293 B du CGI**". **En contrepartie de l'absence de déclaration, vous ne pouvez pas déduire la TVA que vous payez sur les achats réalisés pour les besoins de votre activité.**

Toutefois, vous pouvez opter pour l'un des deux régimes suivants : le régime réel simplifié ou le régime réel normal.

Pour cela vous devez adresser une simple lettre d'option auprès du service des impôts des entreprises du lieu d'exercice de votre activité. Cette option est faite obligatoirement pour une durée minimale de 2 ans. Elle prend effet le 1er jour du mois au cours duquel elle est déclarée.

Attention, si vous relevez également du régime micro BIC, l'option pour le paiement de la TVA vous fait automatiquement perdre le bénéfice de ce régime.

B) Régime Réel Simplifié d'Imposition (RSI)

Que vos bénéficiaires soient imposés à l'impôt sur le revenu (BIC) ou à l'impôt sur les sociétés, vous êtes concerné par ce régime en tant que redevable de la TVA, si votre chiffre d'affaires Hors Taxes est compris entre **32 600 € et 234 000 €**.

Vous êtes également placé sous ce régime si vous relevez normalement de la franchise en base de TVA et que vous avez opté pour le paiement de la TVA au RSI.

Le RSI en TVA se caractérise par le paiement de **4 acomptes au cours de l'année ou de l'exercice et le dépôt d'une déclaration annuelle CA12/CA12E**. Lorsque la base de calcul de vos acomptes est inférieure à 1 000 €, vous êtes dispensé du versement d'acomptes : vous ne payez votre TVA pour l'année entière qu'au moment du dépôt de la déclaration CA12/CA12E.

La déclaration CA 12 ou CA12 E récapitule l'ensemble de la TVA due pour l'année, et fixe la base de calcul des acomptes de l'année suivante. Elle vous sert aussi à déterminer le solde de TVA éventuel qu'il vous reste à payer, après déduction des acomptes versés durant l'année ou l'exercice.

C) Régime Réel Normal (RN)

Il concerne les entreprises qui ont opté pour ce régime ou dont le chiffre d'affaires HT est **supérieur à 234 000 €** pour les activités de prestations de services.

Lorsque vous êtes placé sous ce régime, vous devez déposer chaque mois une déclaration CA3 qui vous permet de calculer la TVA due pour le mois précédent.

Si le montant de votre TVA exigible annuellement ne dépasse pas 4 000 € dans l'année, vous pouvez choisir de déposer vos déclarations CA3 non pas chaque mois, mais chaque trimestre civil. Il vous suffit d'en faire la demande à votre service des impôts des entreprises, au cours du premier trimestre de l'année, dès que vous avez connaissance du montant de la TVA due l'année précédente. Vous déposez alors une déclaration trimestrielle dès le 1^{er} trimestre de l'année.

AUTRES IMPOTS COMMERCIAUX

A) Contribution Economique et Territoriale (CET)

La CET est constituée de la Cotisation Foncière des Entreprises (CFE) et de la Cotisation sur la Valeur Ajoutée des Entreprises (CVAE due par les entreprises ayant un chiffre d'affaires supérieur à 152.500 €).

La cotisation foncière des entreprises est due par les entreprises qui exercent leur activité au premier janvier de l'année. Vous ne payez aucune cotisation foncière des entreprises durant l'année de votre création et bénéficiez d'une réduction de moitié de la base d'imposition la première année d'imposition.

Vous devez déposer au service des impôts des entreprises dont dépend votre établissement une déclaration provisoire n° 1447 C au plus tard le 31 décembre de l'année de création et qui sert à déterminer le montant de la cotisation foncière des entreprises qui vous sera réclamée par la suite.

B) Taxes annexes

Suivant l'effectif de l'entreprise, celle-ci sera soumise à des taxes annexes telles que la Taxe d'Apprentissage, la Participation de l'Employeur au développement de la Formation Professionnelle, la Participation des Employeurs à l'Effort de Construction pour lesquelles des dépenses libératoires peuvent être engagées.

BIEN DEMARRER SON ACTIVITE

1 • Se protéger

POURQUOI ?

Le métier d'entrepreneur est une activité « à risque ». Chaque jour, vous êtes à la merci d'un incident ou accident qui peut mettre en péril la vie de l'entreprise ou même la vôtre :

- destruction, totale ou partielle, des matériels ou bâtiments,
- accidents corporels,
- mise en cause de votre responsabilité vis-à-vis d'autrui.

Il est donc absolument nécessaire de « prévoir ces imprévus » afin d'en limiter au mieux la survenance et les conséquences.

ATTENTION !

Tout véhicule automoteur est soumis à l'obligation d'assurance. Une tondeuse autotractée, avec siège conducteur, est notamment soumise à cette obligation, bien qu'elle ne soit pas immatriculée.

COMMENT ?

La prévention

- Respecter les obligations légales de sécurité et établir des règles propres pour l'entreprise (transport du personnel, l'agrément pour l'application des produits phytopharmaceutiques « Certiphyto », mise en conformité du matériel, travail à proximité des lignes électriques).
- Veiller particulièrement à l'entretien, au stockage et à l'utilisation des matériels dangereux (tronçonneuses, débroussailleuses, tondeuses, produits phytopharmaceutiques...).
- Porter en toutes circonstances les vêtements et accessoires de sécurité (élagage, produits phytopharmaceutiques notamment...).
- Réaliser les travaux en respect des normes, selon « les règles de l'art » (cf. Fascicule35 pour les marchés publics, [règles professionnelles des entreprises du paysage](#)).
- Conduire des engins en sécurité (CACES, FIMO...)
- Obligation de formation en matière d'élagage, conformément à la réglementation (arrêté du 4 août 2005 relatif à la prévention des risques de chutes liés aux travaux réalisés dans les arbres au moyen de corde)
- A ce sujet, l'Unep met à la disposition de ses adhérents toute l'information et les détails des réglementations.

L'assurance

- Obligation légale (responsabilité civile) pour les dommages que vous, vos employés ou vos biens pourraient causer à autrui.
- Précaution indispensable à la survie de l'entreprise en cas de sinistre important (incendie, dommages divers, pertes d'exploitation...).
- Précaution facultative contre les petits risques que l'entreprise pourrait supporter elle-même.
- Obligation contractuelle de certains marchés (garantie décennale pour les travaux de terrassement et de maçonnerie paysagère par exemples, cautionnement).
- A ce sujet, l'Unep a publié sur son site internet des documents relatifs aux assurances à destination de ses adhérents, et propose notamment un contrat cadre spécifique aux entreprises du paysage.

2 • Les premiers investissements

POURQUOI ?

L'ensemble des investissements prévus dans votre projet ne devra pas nécessairement être effectué dès le premier jour.

Ces prévisions correspondent en effet à une hypothèse de pleine activité qui ne sera pas immédiatement atteinte et vos disponibilités financières ne vous permettront sans doute pas cette réponse totale immédiate.

COMMENT ?

- Les frais d'établissement sont obligatoires et ne peuvent être reportés.
- Les terrains et locaux : l'entrepreneur peut fixer son adresse commerciale et exercer son activité chez lui, mais seulement si rien ne le lui interdit (texte de loi, règlement de copropriété, bail d'habitation...). S'il s'agit d'une société, seul le représentant légal a cette faculté qui peut être limitée à 5 ans.
- Vous pouvez utiliser temporairement votre propre habitation en prévenant votre propriétaire, qui ne pourra s'y opposer, si vous êtes locataire, ou vous contenter d'installations légères (préfabriqué mobile) en attendant de pouvoir construire ou acheter.
- Les matériels et outillages : certains pourront être loués dans un premier temps. Pour d'autres, un premier achat d'occasion peut être envisagé.

ATTENTION !

Avant d'engager ces dépenses, assurez-vous que les crédits obtenus auprès de vos partenaires financiers sont ouverts et disponibles.

3 • N'avez-vous rien oublié ?

POURQUOI ?

Après avoir effectué toutes ces opérations et démarches préliminaires, il reste, avant de procéder aux premiers travaux pour des clients, à s'assurer que tout est en place et conforme aux obligations.

COMMENT ?

- Vos partenaires ont-ils tous notifié leur accord ?
- Toutes les démarches ont-elles été exécutées ?
- En avez-vous la preuve (accusé de réception, actes signés, notifications de crédits...) ?
- Êtes-vous en règle pour le commencement de l'activité (TVA, MSA, assurances...) ?
- Vos documents comptables sont-ils paraphés ?
- Avez-vous déclaré l'existence de l'entreprise aux divers organismes ?
- Le compte en banque de l'entreprise est-il ouvert ?

ATTENTION !

Le fait d'ouvrir un compte bancaire spécial pour l'entreprise est une obligation pour les sociétés, mais est également indispensable pour les entreprises individuelles. Il vous évitera bien des malentendus.

1 • Établir ses prix

POURQUOI ?

Le marché est régi par le régime de libre concurrence et il n'existe pas de prix de référence

Les prix de revient unitaires (main d'oeuvre, matériels, fournitures) varient de façon non négligeable selon les entreprises, notamment en fonction de leur(s) :

- structure,
- qualification du personnel,
- région géographique,
- types de travaux,
- types de matériels...

Les prix par type de travaux (ex : engazonnement, plantation, pavage...) varient de façon encore plus importante selon les chantiers, notamment en fonction de leur(s) :

- localisation (accès...),
- conditions de travail (nature des sols...),
- qualité (engazonnement de prairie, green de golf),
- quantité (grandes ou petites surfaces)...

COMMENT ?

- Calculer les prix de revient unitaires de son entreprise
- Faire l'étude de chaque chantier :
 - en définissant chaque étape du travail nécessaire,
 - en estimant pour chacune de ces étapes les besoins en main-d'œuvre, matériel, fourniture
- Établir un devis en bonne et due forme pour le client, avec des conditions générales de vente

Pour exécuter cette tâche, il existe sur le marché quelques logiciels spécialement adaptés à notre métier. En général, ils comprennent aussi la gestion des achats, la facturation et le calcul des prix de revient des chantiers comme recommandé au chapitre suivant. L'Unep met aussi à disposition de ses adhérents deux documents : la publication « Calcul des prix des travaux d'espaces verts » et la feuille de calcul unitaire de prix. L'Unep services organise également des formations sur ce thème.

ATTENTION !

Certains éditeurs privés diffusent des « séries de prix ». Compte-tenu de la grande variabilité des prix, leur usage sera réservé aux travaux standards et répétitifs et vous devrez veiller à contrôler les prix proposés par rapport à ses prix de revient unitaires.

Concernant la fixation de vos prix, la concurrence est rude et il est tentant de s'aligner sur le moins-disant en oubliant ou en optimisant son étude de prix avec des rendements intenable pour une bonne qualité. C'est une prise de position dangereuse qu'il est vivement conseillé d'éviter.

2 • Suivre les résultats de l'entreprise

POURQUOI ?

- Obligation légale : tenir une comptabilité respectant les contraintes réglementaires de la profession.
- Les décisions concernant l'évolution de l'entreprise sont étroitement dépendantes de ses résultats et nécessitent la connaissance des outils de gestion.
- Les seuls résultats de la comptabilité générale ne suffisent pas à apprécier la rentabilité de l'entreprise.

COMMENT ?

- Tenue d'une comptabilité précise et de tableaux de bords.
- Utiliser les compétences des professionnels (expert comptable, centre de gestion agréé) et leur demander conseil.
- Mettre en place des outils de contrôle et de suivi :
 - des coûts unitaires (main-d'œuvre, matériel),
 - des frais généraux,
 - des coûts réels des chantiers réalisés.

ATTENTION !

Considérées comme fastidieuses, ennuyeuses, ces fonctions sont souvent négligées du chef d'entreprise. Cette situation est à l'origine du plus grand nombre des échecs...
Il est préconisé de faire appel à un expert-comptable.

3 • Se faire connaître

POURQUOI ?

L'action publicitaire, quelle que soit sa forme, a bien sûr pour premier objet de « décrocher » de nouveaux marchés.

Cette action doit cependant être en rapport direct avec les objectifs commerciaux de l'entreprise.

Mais elle a aussi comme objet très important de développer une image de marque, une notoriété, dont les effets se propageront au-delà de la campagne publicitaire.

COMMENT ?

Développer son image de marque

- Cartes de visite
- Papier à lettre personnalisé
- Véhicules personnalisés et propres
- Panneaux de chantiers...

La publicité locale

- Radios libres et journaux locaux
- Prospectus
- Foires, salons
- Aides aux manifestations locales (lots...)
- dons aux associations (club de football...)

Des campagnes de promotion nationale

Des actions de promotion sont réalisées par l'Unep auprès :

- des donneurs d'ordre publics,
- du grand public.

L'annuaire professionnel

Cet annuaire regroupe les références de tous les adhérents de l'Unep. Il en existe une version nationale et une version régionale. L'annuaire de l'Unep est aussi disponible sur les sites de l'Unep et de la marque Expert Jardins.

La marque Expert Jardins

En 2011, l'Unep a lancé la marque Expert Jardins exclusivement pour les entreprises adhérentes à l'Unep. L'utilisation de la marque est gratuite. Elle permet de communiquer sur 7 engagements auprès du public :

1. Je respecte les règles professionnelles
2. Je suis au service de mon client
3. Je préserve l'environnement
4. Je respecte les engagements sociaux de la profession
5. Je me forme régulièrement sur mon métier
6. J'informe le client sur les engagements Expert Jardins
7. Je suis informé des engagements Expert Jardins

Pour s'engager dans la marque, les adhérents de l'Unep doivent signer les engagements Expert Jardins. Ils doivent participer à une réunion d'information sur la marque et ses engagements, organisée par les Délégations Régionales. Ils doivent mentionner dans leurs conditions générales de vente un article « réclamation », et envoyées ces dernières à l'Unep.

En cas de réclamation par rapport aux engagements Expert Jardins, le client peut saisir la Commission de Médiation de la marque, composée d'associations de consommateurs et d'experts professionnels.

La marque fait l'objet de campagnes de communication nationale dans la presse spécialisée ou à la radio, et d'une communication au niveau local par les utilisateurs eux-mêmes qui peuvent apposer le logo sur leurs véhicules, devis, facture...

Cette marque, notamment grâce à la communication y étant associée, a pour ambition de vous offrir une bonne visibilité sur vos marchés.

Pour tout savoir sur la marque Expert Jardins : <http://www.expertjardins.com/>

ATTENTION !

Les actions publicitaires coûtent cher...
Avant d'engager une dépense, évaluez sa rentabilité probable et comparez-la à celle d'un autre type de démarche.

4 • Se faire reconnaître – les qualifications

Sur tout marché, il convient d'avoir des signes de différenciation vis-à-vis de ses concurrents. Les qualifications constituent un avantage qui peut être un élément d'aide à la décision pour vos clients.

QU'EST-CE QU'UN TITRE DE QUALIFICATION ?

Les titres de qualification des entreprises de paysage sont décernés par Qualipaysage sous la tutelle du Ministère de l'Agriculture. Cet organisme a été créé le 6 octobre 1970.

Ils vous permettent de mettre tous les atouts de votre côté pour obtenir des marchés publics, où ce n'est pas le « moins-disant » qui est choisi mais celui qui apporte le maximum de garanties, de compétences et de capacités.

Le titre de qualification atteste officiellement des garanties suivantes :

- le chiffre d'affaires moyen hors taxe réalisé par l'entreprise sur les trois dernières années (défini par « la -classe»),
- et surtout que l'entreprise a présenté pour l'obtenir des références valables dans les spécialités concernées.

À QUOI SERT LE TITRE DE QUALIFICATION ?

Au niveau des entreprises de paysage

Le titre de qualification n'étant pas obligatoire, il constitue pour ceux qui en bénéficient, un argument de poids pour obtenir l'agrément des maîtres d'œuvre et des maîtres d'ouvrage, que le chantier soit important ou modeste.

Au niveau des maîtres d'œuvre et des maîtres d'ouvrage

Il leur permet d'éviter d'avoir à vérifier la capacité de l'entreprise à faire des travaux, les références présentées par tel ou tel candidat ayant été analysées par une commission de spécialistes lors de l'examen de la demande de qualification.

Cet aspect est particulièrement important pour de nombreux marchés publics entrepris sous la tutelle d'élus.

COMMENT SOLLICITER LE TITRE DE QUALIFICATION ?

En se rendant sur le site internet de [Qualipaysage](#) et en suivant les instructions de la rubrique « Comment devenir une entreprise qualifiée ? ».

Le secrétariat de Qualipaysage est par ailleurs à votre disposition pour tout renseignement.

5 • Se faire reconnaître – les démarches de progrès

POURQUOI ?

Parallèlement au titre de qualification qui atteste la capacité à faire des entreprises, il existe plusieurs façons de prouver au client la qualité de son service :

La marque Expert Jardins

- la certification de services des entreprises du paysage (Qualicert)
- la norme ISO 9000
- La norme ISO 14001
- L'Afaq 26000

La marque Expert Jardins

La marque Expert Jardins a vocation d'être un repère de qualité et de professionnalisme auprès du public, dont le rôle est de promouvoir les activités du paysage. Afficher la marque Expert Jardins est synonyme de qualité, de savoir-faire et d'expérience, dans le respect de 7 engagements forts définis par la profession précités au [chapitre concerné](#).

Pour utiliser Expert Jardins, l'entrepreneur doit être adhérent de l'Unep et respecter les engagements de la marque.

La certification de services : Qualicert

Cette certification atteste l'engagement de service de l'entreprise. L'Unep a élaboré avec l'organisme certificateur SGS un référentiel qui a été décliné pour le service en entreprise du paysage. La certification est une attestation officielle délivrée par SGS ICS à l'issue d'un audit vérifiant le respect des exigences de ce référentiel.

Les exigences portent sur le service apporté aux clients et sont spécifiques de l'activité du paysage.

Au-delà du certificat délivré, cette démarche est très structurante en termes d'organisation interne, de mise en place d'outils, de documents types et de procédures pour gagner en efficacité et en productivité. L'Unep propose un accompagnement vers cette certification.

Un audit de surveillance a lieu tous les ans et un audit de renouvellement tous les trois ans. Les coûts sont compris entre 1 200 et 1 800 euros par an.

L'évaluation Afaq 26 000 – Responsabilité sociétale

L'évaluation Afaq 26 000 – Responsabilité sociétale est un système d'évaluation proposé par Afnor Certification selon les grandes lignes de l'ISO 26 000 pour aider l'entreprise à apprécier la maturité de ses pratiques en matière de développement durable. Une grille d'évaluation a été adaptée au secteur du paysage en collaboration avec l'Unep.

L'évaluation n'aboutit pas à une certification mais à un positionnement d'entreprise selon 4 niveaux : Initial, Progression, Confirmé, Exemplaire, et donne lieu à l'élaboration d'un bilan responsable qui propose des pistes d'amélioration dans l'entreprise.

La reconnaissance Afaq 26 000 est valable jusqu'à 3 ans mais inclut un suivi obligatoire au bout de 18 mois qui permet de maintenir la reconnaissance pour 18 mois.

Le cout d'une évaluation est compris entre 4 000 et 10 000 euros.

La certification ISO 9001

ISO 9001 est une attestation officielle qui peut être délivrée par plusieurs organismes de certification, à l'issue d'un audit, sur la base de la norme ISO 9001 qui spécifie des exigences relatives au système de management de la qualité.

Cette norme n'est pas spécifique au secteur du paysage.

L'entreprise qui s'engage dans une telle démarche démontre son aptitude à fournir un produit ou service conforme aux exigences du client et à la réglementation toujours dans un objectif d'accroître la satisfaction du client.

Un audit de surveillance a lieu tous les ans et un audit de renouvellement tous les trois ans.

La certification ISO 14 001

Tout comme l'ISO 9001, ISO 14001 est une attestation officielle qui peut être délivrée par plusieurs organismes de certification, à l'issue d'un audit, sur la base de la norme ISO 14 001 qui spécifie des exigences relatives au système de management environnemental.

Cette norme n'est pas spécifique au secteur du paysage.

L'entreprise engagée dans cette démarche prouve qu'elle est apte à identifier et maîtriser l'impact environnemental de ses activités, qu'elle améliore et évalue en permanence sa performance environnementale.

Un audit de surveillance a lieu tous les ans et un audit de renouvellement tous les trois ans.

La certification OHSAS 18 001

C'est une attestation officielle qui peut être délivrée par plusieurs organismes de certification. Cette certification est aussi délivrée à l'issue d'un audit, sur la base du référentiel OHSAS 18 001 qui spécifie des exigences relatives au système de gestion de la santé et de la sécurité au travail de l'entreprise.

Cette norme n'est pas spécifique au secteur du paysage.

Un audit de surveillance a lieu tous les ans et un audit de renouvellement tous les trois ans.

6 • Se former - se perfectionner

POURQUOI ?

L'entreprise est jugée sur la qualité des travaux qu'elle exécute. Sa rentabilité est dépendante des méthodes de gestion et d'organisation. Son avenir est conditionné par sa capacité d'adaptation aux techniques nouvelles.

Le chef d'entreprise et son personnel doivent donc régulièrement se perfectionner. L'innovation et le développement dans l'entreprise reposent sur le capital humain qu'il faut enrichir, et le coût de la formation doit être considéré comme un investissement.

En 2008, l'Unep a créé son propre organisme de formations, [l'Unep services](#), pour répondre au plus près aux besoins des entreprises adhérentes.

COMMENT ?

Le versement des contributions obligatoires de la formation s'effectue auprès des OPCA : pour le secteur du paysage, il s'agit du [FAFSEA](#) pour les salariés, et de [VIVEA](#) pour les non-salariés.

Le 3 février 2012, l'Unep et les organisations syndicales de salariés ont signé un accord formation propre au secteur du paysage, qui permet une identification du secteur pour déterminer ses besoins et les actions prioritaires à mettre en œuvre.

En application de ses dispositions, les entreprises doivent verser des contributions obligatoires qui financeront leurs actions de formation pour les salariés :

Pour les entreprises de moins de 10 salariés : 0,55% de la masse salariale brute, répartis comme suit :

- 0,30% au titre de la professionnalisation (DIF, contrat de professionnalisation)
- 0,25% au titre des actions menées dans le cadre du plan de formation

Pour les entreprises de 10 salariés et plus : 1,05% de la masse salariale brute, répartis comme suit :

- 0,9% au titre du plan de formation
- 0,5% au titre de la professionnalisation (DIF, contrat de professionnalisation)

Pour les entreprises de 20 salariés et plus : 1,60% de la masse salariale brute, répartis comme suit :

- 0,9% au titre du plan de formation
- 0,2% au titre du CIF
- 0,5% au titre de la professionnalisation (DIF, contrat de professionnalisation)

Pour les non salariés, le versement de la cotisation forfaitaire obligatoire à Vivea se fait directement par la MSA. La contribution est calculée en fonction des revenus, avec un plancher et un plafond.

Au-delà de la formation professionnelle, les entreprises doivent participer au financement de la formation scolaire, par la voie initiale ou la voie de l'apprentissage, via [la taxe d'apprentissage](#). Les entreprises doivent verser cette taxe avant le 28 février de chaque année, auprès de l'Unep, collecteur répartiteur obligatoire de la taxe d'apprentissage des entreprises du paysage (article 36 de la convention collective nationale des entreprises du paysage).

ATTENTION !

La formation ne se traite pas au coup par coup. Elle doit être réfléchie à long terme dans le cadre de la politique d'entreprise et faire l'objet d'un plan de formation annuel.

7 • S'informer

POURQUOI ?

Optimiser les performances de l'entreprise : informations :

- techniques,
- économiques,
- de gestion...

Respecter les obligations légales et tirer parti des possibilités ou facilités offertes aux entreprises :

informations :

- juridiques,
- fiscales,
- sociales,
- environnementale...

COMMENT ?

- Adhérer à l'Unep
- Chambre de commerce
- Salons, expositions
- Presse professionnelle et spécialisée,
- Internet...
- Voyages d'études professionnels
- Congrès, université professionnelle

L'Unep est source d'informations sur toutes ces thématiques auprès de ses adhérents : newsletters hebdomadaires, SVP juridiques, réunions d'informations régionales et départementales, organisation du Salon Paysalia, du Congrès, de voyages d'études...

ATTENTION !

Des informations circulent également par des voies détournées : relations, « on-dit », presse grand public...

Avant d'en faire usage, on prendra soin de vérifier ces informations bien souvent incomplètes ou même fausses, car n'intégrant pas les spécificités agricoles qui s'appliquent au secteur du paysage.

Il convient de prendre le temps nécessaire pour s'informer.

8 • Organiser son entreprise

POURQUOI ?

Quelle que soit sa taille, l'entreprise doit effectuer un certain nombre de tâches (techniques, commerciales, administratives, comptables, de gestion) qui toutes sont importantes et nécessitent une attention particulière.

COMMENT ?

Répartir les tâches au sein de l'entreprise en fonction :

- des compétences,
- du temps disponible de chacun,
- des préférences (on ne fait bien que ce que l'on aime).

Sous-traiter les tâches trop importantes ou dépassant la compétence des membres de l'entreprise (administratives, comptables, de gestion).

ATTENTION !

C'est la bonne définition de cette répartition des tâches qui vous permettra :

- de déterminer l'opportunité d'une embauche,
- de fixer le profil des candidats,
- Se reporter utilement au document

9 • Transmettre son entreprise

POURQUOI ?

Une fois l'activité de l'entreprise démarrée et stabilisée, il est primordial de penser à l'avenir de son entreprise. Bon nombre d'entrepreneurs ont tendance à négliger ce point, mais la majorité d'entre eux, en phase de transmission, vous confirmeront qu'y penser bien en amont, presque au moment de la création, est primordiale.

COMMENT ?

Il convient tout d'abord de différencier les différentes formes de transmission :

- à un membre de la famille
- à un cadre de l'entreprise
- à une personne extérieure

Les étapes de la transmission :

1. Evaluer ses ressources et ses besoins
2. Evaluer l'entreprise
3. Evaluer le patrimoine
4. Présenter l'entreprise
5. Arrêter le schéma de transmission
6. Rédiger les protocoles et les actes
7. Suivre les garanties et gérer son patrimoine

L'Unep accompagne ses adhérents sur cette thématique par le biais de formations à destination des sociétés et des entreprises individuelles.

ATTENTION !

Il est important de céder son entreprise au bon moment : en fonction des actualités, juridiques par exemple, transmettre son entreprise peut-être plus ou moins opportun à une période déterminée.

Aussi, il faut être vigilant aux problèmes que la succession peut poser dans son entourage vis à vis de la concurrence, et également s'assurer d'être bien en phase avec son successeur.

Enfin, il est recommandé de se faire accompagner dans cette démarche par un professionnel neutre, de préférence autre que son expert comptable.

LES ORGANISMES A CONNAITRE

Dans l'environnement de l'entrepreneur du paysage, il existe des organismes qu'il faut connaître.

Leurs compétences dépassent le cadre macro-économique de la filière. De leurs actions, de leurs recherches, vous pouvez retirer de nombreux enseignements pour la conduite de votre entreprise.

Ces organismes ont été mis en place dans un souci de défense et d'organisation des professions qu'ils représentent ; aux professionnels de savoir les utiliser.

1 • UNEP

UNEP (Union nationale des entrepreneurs du paysage)

10, rue Saint-Marc / 75002 PARIS

Tél. : 01 42 33 18 82

Fax : 01 42 33 56 86

www.entreprisesdupaysage.org

Créée en 1963, l'Union Nationale des Entrepreneurs du Paysage est l'unique organisation professionnelle représentative des 28 500 entreprises du paysage reconnue par les pouvoirs publics. Elle négocie à ce titre la convention collective nationale des entreprises du paysage qui s'applique à l'ensemble des salariées cadres et non cadres de ce secteur, soit 65 000 salariés en 2012.

L'Unep : des valeurs au service de l'action

Les entrepreneurs du paysage réunis au sein de l'Unep mettent en commun leurs expériences, animent, organisent et défendent la profession et réfléchissent sur les actions à entreprendre pour faire connaître leurs activités et leurs métiers.

Les valeurs qui guident l'ensemble des actions des professionnels du paysage sont **l'engagement, la proximité, la convivialité, l'innovation et la solidarité.**

L'Unep : des missions concrètes pour les professionnels du paysage

L'Unep représente et défend la profession

- Négociations sociales à l'échelon national : la Convention collective nationale (CCN) des entreprises du paysage a été signée par l'Unep et l'ensemble des partenaires sociaux en 2008
- Participation aux manifestations nationales et internationales : salons, Olympiades des métiers, Concours National de Reconnaissance des Végétaux, Concours du Carré des Jardiniers...
- Représentation et animation dans la filière des professionnels du végétal et de l'environnement : le 19 mai 2011, l'Unep a adhéré à la Stratégie Nationale pour la Biodiversité
- Mise en œuvre des règles professionnelles : l'Unep a démarré en 2011, l'écriture des règles professionnelles en associant, selon les activités traitées, ses partenaires de la filière concernées (producteurs, concepteurs, collectivités, enseignement agricole, arbusticulteurs, experts arboricoles, Agebio, etc).

L'Unep accompagne et forme

- Collecte et répartition de la taxe d'apprentissage : l'Unep est agréée en tant qu'OCTA (organisme collecteur de la taxe d'apprentissage) depuis 2004 par le Ministère de l'Agriculture. Les partenaires sociaux ont décidé en 2006 de rendre obligatoire le versement de la taxe d'apprentissage des entreprises du paysage à l'Unep au sein de la CCN
- Politique des titres de qualification - Qualipaysage
- Promotion et accompagnement aux démarches qualité
- Formation des chefs d'entreprise
- Création de l'Itiape

L'Unep informe et conseille ses adhérents

Services conseils juridiques – Formations - Documents d'information - Documents et notices techniques - Réunions (Université, Congrès...) – Intranet.

L'Unep informe et conseille le grand public

Lancement de la marque Expert Jardins - Campagnes de communication - Annuaire - Etudes et rapports.

L'Unep : des membres et des acteurs engagés

L'Unep est signataire d'accords créant deux interprofessions :

- Val'hor : interprofession de l'horticulture et du paysage, avec la FNPHP (producteurs de l'horticulture et des pépinières), la FFP (concepteurs du paysage) et les familles du commerce horticole
- France Bois Forêt : interprofession de la Forêt qui a pour mission le développement de la filière forêt-bois et par ce biais, le maintien et le développement des réservoirs de biodiversité que constitue la forêt française.

L'Unep entretient également des relations de proximité avec ses adhérents par une organisation composée de :

- 95 présidents départementaux
- 12 unions régionales
- 2 unions Outre-mer (Guyane et Réunion)
- 1 délégation générale

L'Unep est organisée en Commissions et Groupes techniques de métiers. Ceux-ci sont forces de proposition auprès du Bureau national qui soumet, pour approbation, au Conseil d'administration (composé de 85 chefs d'entreprise bénévoles) et au Conseil stratégique.

Appuyées par une équipe de permanents aux niveaux régional et national, toutes les actions et réalisations de l'Unep sont animées et contrôlées par des professionnels. Leur mise en œuvre et leur réussite sont le fruit de l'implication de l'ensemble des adhérents et des 400 entrepreneurs investis et bénévoles de l'Unep, aux niveaux départemental, régional et national, qui occupent environ 700 sièges dans les organismes du secteur.



ADHERER A L'UNEP

Pour adhérer à l'Unep : cliquez [ici](#).

2 • Les principaux organismes du secteur – Social / Emploi / Formation

AGRICA

www.groupagric.com

AGRICA est le groupe de protection sociale complémentaire de tous les salariés du secteur agricole.

- Pour la retraite complémentaire : CAMARACA (pour les non cadres) et Agrica retraite Agirc (pour les cadres)
- Pour la prévoyance : Agriprévoyance (pour les non cadres) et CPCEA (pour les cadres)

APECITA

www.apecita.com

L'APECITA est une association paritaire visant à favoriser les rencontres entre employeurs et candidats dans le secteur agricole. Elle conseille, oriente et accompagne dans les recrutements.

FAFSEA : Fonds national assurance formation des salariés des exploitations et entreprises agricoles

www.fafsea.com

Le FAFSEA est l'OPCA et l'OPACIF des salariés relevant de l'agriculture et des activités annexes. A ce titre, il collecte les cotisations des entreprises de son champ de compétences, pour financer la formation professionnelle de leurs salariés. Le FAFSEA a pour mission d'optimiser l'investissement formation, de soutenir la performance des entreprises, de développer l'emploi qualifié.

Le FAFSEA est également déclinée en région avec les OPRC (Organe Paritaire Régional Commun).

MSA : Mutualité Sociale Agricole

www.msa.fr

La MSA est l'organisme de protection sociale des salariés et non salariés du monde agricole, ainsi que leurs ayants droit et les retraités.

Unep services

www.unepservices.org

L'Unep services a été créée en 2008 par l'Unep, en vue de dispenser des formations et des services spécifiques répondant aux besoins des entrepreneurs.

Vivea : Fonds pour la Formation des Entrepreneurs du Vivant

www.vivea.fr

VIVEA est le fonds d'assurance formation des actifs non salariés, chefs d'entreprise, conjoints collaborateurs ou aides familiaux des secteurs de l'agriculture et du paysage.

3 • Les principaux organismes du secteur – Enseignement

ISA : Institut Supérieur d'Agriculture

www.isa-lille.fr

L'ISA est une école d'ingénieurs qui dispose d'un pôle paysage (issu de l'itiape) en charge de la formation d'ingénieurs du paysage au service des entreprises et des collectivités territoriales, par la voie initiale ou par la voie de l'apprentissage.

Direction Générale de l'Enseignement et de la Recherche

www.educagri.fr

[La Direction Générale de l'Enseignement et de la Recherche](#) (DGER) du Ministère de l'Agriculture et de la Recherche fixe répertorie les métiers, les formations et les diplômes du secteur public et privé agricole par la voie, scolaire, l'apprentissage et la formation continue.

ONISEP Office national d'information sur les enseignements et les professions

www.onisep.fr

L'Onisep est une librairie en ligne pour vous aider à tout savoir des métiers, formations et diplômes.

Edition en septembre 2013 du « [Zoom : les métiers du paysage](#) ».

DRAAF Direction régionale de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt

Les DRAAF disposent chacune d'un service régional de la formation (SRFD). Vous pouvez les contacter pour connaître les formations proposées localement.

UNMFREO Union nationale des maisons familiales rurales d'éducation et d'orientation

www.mfr.asso.fr

Réseau d'établissements de formation dans le secteur privé

CNEAP Conseil national de l'enseignement agricole privé

www.cneap.fr

Réseau d'établissements de formation dans le secteur privé

UNREP Union nationale rurale d'éducation et de promotion

www.maformationagricole.com

Réseau d'établissements de formation dans le secteur privé

4 • Les principaux organismes du secteur – Technique et Innovation

Noé Conservation

www.noeconservation.org

Née en 2002, Noé Conservation est une association qui a pour mission de sauvegarder la biodiversité en préservant les espèces et leurs milieux naturels et en encourageant le changement de comportement.

L'Unep est partenaire de l'association dans le cadre du programme « Les Jardins de Noé », qui vise à créer et développer, auprès des jardiniers particuliers amateurs et professionnels, un réseau de jardins dédiés à la biodiversité.

Plante & Cité

www.plante-et-cite.fr

Plante & Cité est la plateforme nationale d'information technique et d'expérimentation sur les espaces verts.

L'Unep fait partie des membres fondateurs.

Plante & Cité organise notamment des programmes d'études et d'expérimentations.

Les entreprises du paysage sont incitées à y adhérer pour bénéficier de nombreuses ressources techniques issues de ces programmes.

Qualipaysage

www.qualipaysage.org

Qualipaysage est l'organisme de qualification des entreprises de paysage, sous la tutelle du Ministère de l'Agriculture. L'Unep fait partie des membres fondateurs.

SYNAA Syndicat national de l'arrosage automatique

www.arrosage-synaa.com

Le SYNAA est un syndicat professionnel créée en 1981, composé d'installateurs d'arrosage (membres actifs) et de bureaux d'études, fabricants et fournisseurs de matériels (membres associés). Le SYNAA assure la promotion et la défense des intérêts de ses membres, sur différentes thématiques : règles professionnelles, formations, titres de qualification...

L'Unep en assure le secrétariat.

5 • Les principaux organismes du secteur – International

ELCA : European Landscape Contractors Association

www.elca.info/fr

L'ELCA est l'association européenne des entreprises du paysage, créée afin de promouvoir la coopération et d'établir des rapports d'échanges d'informations et d'expériences en Europe. Depuis 2010, la France occupe la Présidence de l'ELCA.

Les entreprises du paysage peuvent adhérer au comité des entreprises de l'ELCA pour bénéficier de contacts avec des confrères étrangers.

L'EILO

www.eilo.eu/fr

L'EILO est l'association européenne des entreprises de paysagisme d'intérieur, créée afin de favoriser les échanges entre professionnels et promouvoir le secteur.

6 • Les principaux organismes du secteur – Promotion

FRANCE BOIS FORET

www.franceboisforet.fr

France Bois Forêt est l'interprofession de la filière bois, qui regroupe les propriétaires et gestionnaires privés et publics, les pépiniéristes, les reboiseurs, les grainiers... Son objectif est de développer l'activité économique de la filière ainsi que l'utilisation de la ressource forestière, au travers d'actions d'informations et de communication, comme « Plus d'arbres, plus de vie » par exemple.

Val'hor

www.valhor.fr

Val'hor est l'interprofession nationale de la filière de l'horticulture d'ornement, composée des organisations professionnelles du secteur de la production et du commerce horticole et des pépinières, ainsi que du paysage et du jardin. Ses missions sont de développer les marchés et pérenniser les entreprises au travers la promotion des métiers, d'investir dans la recherche et le développer et de défendre les différentes familles qu'elle représente auprès des pouvoirs publics.

Les entreprises du paysage sont appelées tous les ans pour y verser une cotisation obligatoire.

7 • Autres contacts utiles

APCA Assemblée permanente des chambres d'agriculture

www.chambres-agriculture.fr

APCE Agence pour la création et le développement des nouvelles entreprises

www.apce.com

Chambre de commerce de votre département

Chambre d'agriculture de votre département

Inspection du travail de votre département



les entreprises
du paysage

10 rue Saint Marc – 75002 Paris

Tél. : 01 42 33 18 82

Fax : 01 42 33 56 86

www.entreprisesdupaysage.org

Guide Unep « S'installer entrepreneur du paysage » - Version de septembre 2013
Attention ! En raison des réglementations en constante évolution, les informations contenues
dans ce guide ne sont pas garanties dans le temps.

Cette publication a été réalisée dans le cadre de la convention générale de coopération signée
entre le Ministère en charge de l'Agriculture et l'Unep – les entreprises du paysage

Guide rédigé avec le concours de Christian BAUDOIN,
Expert Comptable et Commissaire aux Comptes du cabinet

