



**GUIDE**

# S'INSTALLER ENTREPRENEUR DU PAYSAGE

# SOMMAIRE

<b>ÉDITO DE LA PRÉSIDENTE</b> .....	3
<b>LE SECTEUR DU PAYSAGE</b> .....	4

## AVANT DE SE LANCER

<b>1</b> CONNAÎTRE SON MÉTIER DE PAYSAGISTE .....	6
<b>2</b> ACQUÉRIR SES CONNAISSANCES D'ENTREPRENEUR .....	7
<b>3</b> ÉTUDIER SON MARCHÉ .....	8
<b>4</b> DÉTERMINER SON CRÉNEAU D'ACTIVITÉ .....	9
<b>5</b> CHOISIR SON CONSEIL .....	10
<b>6</b> CHOISIR LA FORME JURIDIQUE DE SON ENTREPRISE .....	11
<b>7</b> CHIFFRER SON INSTALLATION .....	12
<b>8</b> ÉTABLIR SON PLAN DE FINANCEMENT PRÉVISIONNEL .....	13
<b>9</b> ÉTABLIR SON COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL .....	14
<b>10</b> FAIRE SES PRIX .....	15
<b>11</b> ÉTABLIR SON BUSINESS PLAN .....	16

## LA DÉMARCHE D'INSTALLATION

<b>12</b> RECHERCHER SON FINANCEMENT .....	18
<b>13</b> ACCOMPLIR LES FORMALITES .....	19
<b>14</b> ASSURANCE ET PRÉVENTION DES RISQUES .....	24
<b>15</b> N'AVEZ-VOUS RIEN OUBLIÉ ? .....	26

## LES PREMIERS PAS APRÈS L'INSTALLATION

<b>16</b> LES PREMIERS INVESTISSEMENTS .....	28
<b>17</b> SUIVRE LES RÉSULTATS DE L'ENTREPRISE .....	28
<b>18</b> SE FAIRE CONNAÎTRE ET FORMALISER SA RELATION CLIENT .....	29
<b>19</b> S'INFORMER ET CONTINUER DE SE FORMER .....	29

<b>L'UNEP EST LÀ POUR VOUS AIDER</b> ...	30
<b>CONTACTS UTILES</b> .....	32

## ANNEXES

<b>1</b> Tableau comparatif des diverses formes juridiques .....	34
<b>2</b> L'entreprise individuelle .....	36
<b>3</b> La société à responsabilité Limitée Unipersonnelle dite EURL .....	37
<b>4</b> La société à responsabilité limitée (SARL) .....	38
<b>5</b> Les différents régimes d'imposition des bénéfices .....	39
<b>6</b> Régimes de paiement de la TVA .....	41

# ÉDITO

*Ce sont près de 29 100 entreprises du paysage qui œuvrent pour les particuliers, les professionnels et les collectivités sur notre territoire.*

*Nos activités sont à la croisée de trois univers : l'agriculture car nous travaillons sur du vivant, la maçonnerie paysagère intégrée dans notre champ de compétences, et les services car nous sommes fortement employeurs de main d'œuvre.*

*En tant que première organisation professionnelle représentative, l'Unep s'engage et s'investit dans la promotion de la filière et de l'expertise des entrepreneurs du paysage.*

*Créer et gérer une entreprise, cela ne s'improvise pas. Par expérience, nous connaissons les difficultés que peuvent rencontrer les paysagistes dans leur quotidien.*

*À l'Unep nous avons à cœur d'accompagner nos adhérents dès la création de leur entreprise et dans les différentes étapes de leur vie d'entrepreneur ; nous leur fournissons les outils nécessaires aux différentes démarches administratives à effectuer notamment auprès de la MSA et de la chambre de commerce et d'industrie (code APE 8130Z).*

*Notre organisation professionnelle nous permet d'échanger nos bonnes pratiques, d'enrichir notre réseau et de rester informés, grâce à nos rendez-vous de proximité, mais aussi dans le cadre de rencontres conviviales.*

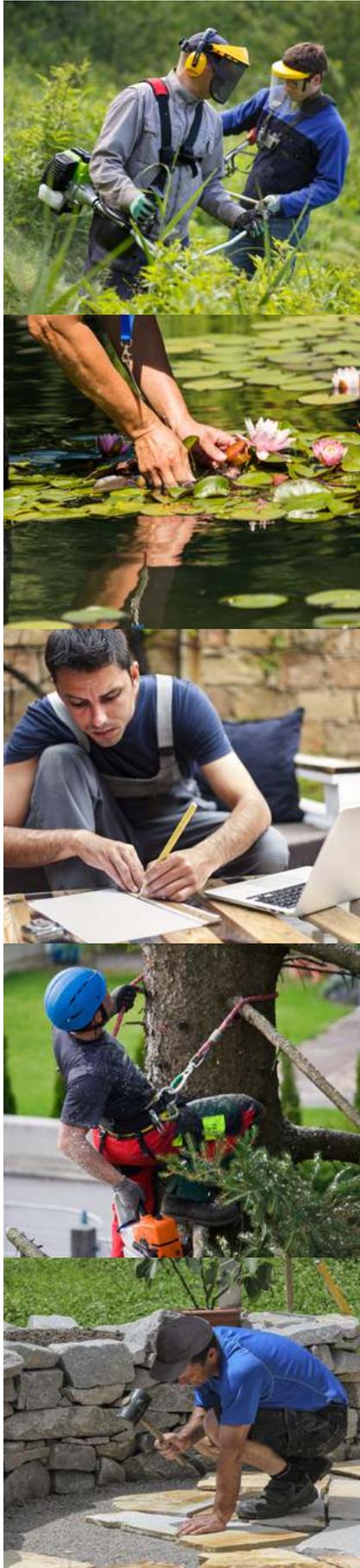
*Ce Guide d'installation constitue un premier pas pour l'entrepreneur en devenir que vous êtes. Cet outil, nous l'espérons, constituera une première pierre au bel édifice que votre entreprise sera pour de nombreuses années.*

*Notre secteur a de l'avenir, nous en sommes convaincus.*

*Ensemble, faisons avancer notre métier !*

**Catherine Muller,**

Présidente de l'Union Nationale des Entreprises du Paysage



# LE SECTEUR DU PAYSAGE

*Outre l'aménagement et l'entretien de jardins et espaces verts, nos métiers couvrent aussi l'aménagement de terrains de sport, l'élagage, les voies vertes, les travaux en milieu naturel (génie écologique) et forestier, le paysagisme d'intérieur, la végétalisation des murs, toitures, terrasses et balcons... C'est cette diversité qui fait la richesse de notre profession.*

Les entreprises du paysage maîtrisent le végétal, le travail du bois, l'installation d'arrosage automatique, l'aménagement de bassins et piscines, les revêtements de surface (stabilisé, pavés, platelage...), la maçonnerie paysagère : autant de compétences au service de leurs clients.

En 2017, notre secteur comptait en France **29 100 entreprises pour 91 800 actifs**, avec une majorité de petites entreprises puisque près des deux tiers ne comptent aucun salarié.

Les particuliers, premiers clients des entreprises du paysage, représentent une petite moitié du chiffre d'affaires du secteur. Les autres clients sont les donneurs d'ordre public et les entreprises privées.

Les variations régionales sont importantes. Vous pouvez retrouver les chiffres concernant votre territoire sur le site de l'Unep.



[lesentreprisesdupaysage.fr/tout-savoir/  
chiffres clés](https://lesentreprisesdupaysage.fr/tout-savoir/chiffres-clés)



# AVANT DE SE LANCER

*Vous avez décidé de vous lancer. Bravo !*

*Ce sera une belle aventure.*

*Toutefois, votre vie de chef d'entreprise ne sera pas un long fleuve tranquille. Vous ne compterez pas toujours vos heures, vous devrez assumer vos décisions...*

*Ne cherchez pas à tout faire tout seul !*

*Soyez conscient de vos compétences mais aussi de vos limites pour savoir bien vous entourer. Faites appel à des spécialistes pour des conseils juridiques, comptables ou financiers.*

*Et dès que vous serez installé, rejoignez l'Unep pour être accompagné, informé régulièrement et pour pouvoir échanger entre confrères.*

# 1 CONNAÎTRE SON MÉTIER DE PAYSAGISTE

*En théorie, aucun diplôme n'est obligatoire pour créer une entreprise du paysage. Dans la pratique, la formation et l'expérience sont essentielles et vont de pair pour assurer la pérennité de l'entreprise. Il est ainsi recommandé de disposer d'une formation dans le domaine du paysage et de plusieurs années d'expérience dans le secteur avant de s'installer.*



## ➤ LES DIPLÔMES DU PAYSAGE

**CAPA Jardinier paysagiste :**  
niveau V, en 2 ans après la 3<sup>ème</sup>.

**BEPA Aménagements paysagers :**  
niveau V, en 2 ans par apprentissage après la 3<sup>ème</sup>.

**Baccalauréat ou brevet professionnel Aménagements paysagers :**  
niveau IV, en 3 ans après la 3<sup>ème</sup> dont 16 semaines de stage obligatoire.

**BTSA Aménagements paysagers :**  
niveau III, en 2 ans après le bac.

**Licences professionnelles :**  
niveau II, en un an après l'obtention du BTSA.

**Certificats de spécialisation (CS) :**  
niveau IV, en 1 an après la 3<sup>ème</sup>.  
(construction paysagère, arboriste élagueur, maintenance de terrains de sport et de loisirs).

**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).

**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.

## — Bon à savoir —

La validation des acquis de l'expérience (VAE) permet la reconnaissance d'une expérience professionnelle d'au moins 3 ans par un diplôme professionnel, un titre ou un certificat de qualification. Pour en savoir plus, rapprochez-vous des organismes de financement des formations selon que vous êtes actuellement salarié ou travailleur non salarié.



## ➤ LES RÈGLES PROFESSIONNELLES

Les règles professionnelles du paysage sont la transcription et l'identification du savoir-faire des entreprises du paysage. Elles sont téléchargeables gratuitement sur le site de l'Unep.

🔍 [lesentreprisesdupaysage.fr/tout-savoir/regles-professionnelles](http://lesentreprisesdupaysage.fr/tout-savoir/regles-professionnelles)



## 2 ACQUÉRIR SES CONNAISSANCES D'ENTREPRENEUR

*Vous allez devenir un chef d'entreprise.*

*En plus des compétences liées au métier, vous devrez maîtriser également les compétences-clefs de l'entrepreneur.*

*En particulier, avoir une stratégie commerciale sera indispensable pour développer votre chiffre d'affaires.*

### ➤ LES COMPÉTENCES CLÉS

#### **Conception d'un business plan :**

quelle typologie de clients allez-vous cibler, quelles prestations allez-vous leur proposer et à quel tarif, avec quels moyens allez-vous travailler ?

#### **Gestion financière :**

calculer vos prix de vente, vous assurer de vous faire payer, régler vos fournisseurs et si possible négocier des délais de paiement, suivre votre trésorerie pour ne pas vous trouver en défaut de paiement, ...

#### **Gestion courante de l'entreprise :**

négocier les contrats avec vos fournisseurs et prestataires, assurer les formalités administratives de toutes natures, procéder aux déclarations qui s'imposent et dans les délais, ...

#### **Démarche commerciale :**

identifier vos prospects, élaborer des documents commerciaux, obtenir des rendez-vous, réaliser des devis, gagner des commandes, ...

#### **Réglementations sociales et environnementales :**

identifier celles auxquelles vous serez soumis, veiller à la conformité avec le code du travail, aux obligations imposées par la MSA, au respect des obligations en matière de gestion des déchets, ...



### ➤ LA STRATÉGIE COMMERCIALE

Mener une démarche commerciale prend du temps et les résultats peuvent se faire attendre. Une fois les premières commandes engrangées, vous pouvez être tenté de vous concentrer sur leur réalisation et relâcher vos efforts de prospection : dans ce cas, vous vous exposez à des creux d'activité alternant avec des chantiers à réaliser. Il vous faudra donc vous inscrire dans la durée et prospecter continuellement pour vous assurer une activité régulière.



Rapprochez-vous de votre chambre de commerce et d'industrie pour suivre un stage «5 jours pour entreprendre».

➤ [cci.fr/creation d'entreprise/](http://cci.fr/creation-d-entreprise/)  
les formations pour  
entreprendre/  
5 jours pour entreprendre



# ÉTUDIER SON MARCHÉ

*Une étude de marché demande avant tout de faire preuve de bon sens et de se poser les bonnes questions.*



## QUELS SERONT MES CONCURRENTS ?

**Combien d'entreprises du paysage sont installées sur la zone géographique ?**

**Quelle est leur taille ?**

**Quelle est leur clientèle ?**

particuliers ? entreprises ? marchés publics ?

**Quelles sont leurs activités ?**

travaux neufs ? entretien ? élagage ? métiers spécialisés ?

**Travaillent-ils en co-traitance, en sous-traitance ?**

**Y a-t-il beaucoup de travail illégal / non déclaré sur mon secteur ?**

Où se renseigner ?

**Sites d'information sur les entreprises** tels que :

[www.societe.com](http://www.societe.com)

[www.infogreffe.fr](http://www.infogreffe.fr)

**Sites internet commerciaux des concurrents**

**Chiffres-clés de l'Unep**

données régionales



## QUELLE POURRA ÊTRE MA CLIENTÈLE ?

**Quel est le revenu moyen des habitants ?**

**La population est-elle plutôt jeune ou âgée ?**

**Y a-t-il de nombreuses résidences secondaires ?**

**Y a-t-il de nombreux sièges sociaux d'entreprises ?**

**Quels sont les projets de construction ? d'aménagement ?**

**Comment les collectivités locales de la zone gèrent-elles leurs espaces extérieurs ?**

Où se renseigner ?

**Par le bouche à oreille**

**Sites d'informations sur le niveau de vie :**

[www.salairemoyen.com](http://www.salairemoyen.com)

[www.comparateur-territoires.fr](http://www.comparateur-territoires.fr)

**Par les journaux municipaux**



## RACHAT OU CRÉATION

Le rachat d'une entreprise déjà existante permet de gagner du temps en partant avec une clientèle déjà établie.

Cela permet souvent d'être accompagné par le cédant.

Comment identifier des entreprises potentiellement à céder ?

**Par le bouche à oreilles**

**Par les petites annonces**

**Auprès des experts-comptables, banquiers, de la CCI**

**Administrateur judiciaire, mandataire judiciaire**

**Association CRA**

**Cédants et Repreneurs d'Affaire**

# 4 CHOISIR SON CRÉNEAU D'ACTIVITÉ

*Vous pouvez difficilement attaquer d'emblée l'ensemble du marché. Vous allez donc dans un premier temps cibler votre/vos activité(s) (entretien, travaux neufs, élagage, études, etc...) Puis définir votre créneau d'activité, en affinant votre zone géographique et votre clientèle cible (particuliers, copropriétés, marchés publics, etc.).*

## ► CIBLER SON MARCHÉ EN FONCTION DE :

- votre étude de marché et les potentialités de la zone sur laquelle vous vous installez (cf. chapitre 3);
- votre capacité financière, et plus précisément votre trésorerie;
- vos compétences : savoir-faire technique, créativité, etc...;
- la saisonnalité des différentes activités;
- le matériel dont vous disposez ou que vous pouvez acquérir ou louer;
- vos habilitations et certifications.

### Bon à savoir

Certaines activités demandent des moyens financiers importants ou des investissements immédiats. Il est possible de faire des essais à peu de frais (ex : location de machines, prêt de matériel par des fournisseurs pour tester).



**Certaines activités sont soumises à des obligations réglementaires spécifiques ou à des obligations de formation.** C'est en particulier le cas de l'élagage (obligation de formation), de l'application de produits phytopharmaceutiques (agrément d'entreprise, certificats individuels Certiphyto) ou des travaux réalisés à proximité des réseaux (AIPR).

D'autres activités exigent une garantie décennale. Tenez-en compte dans vos choix !

## L'entretien de jardins chez des particuliers

**Si vous projetez de faire de l'entretien chez des particuliers, le cadre juridique du « Service à la personne » (SAP) est à privilégier.**

En effet, **l'intervention en SAP permet à vos clients de bénéficier d'un crédit d'impôt, égal à 50% des dépenses engagées sur l'année.** Ce montant varie si le contribuable répond, ou a en charge une personne répondant à certaines conditions d'invalidité. Le crédit d'impôt s'applique sur le total des impôts dus, et non sur le montant imposable.

**Pour créer une entreprise de SAP, il y a deux conditions à respecter :**

- vous ne devez pratiquer que de l'entretien et plus précisément uniquement des « petits travaux de jardinage »;
- ces activités s'exécutent chez des particuliers.

### Comment créer son entreprise de SAP ?

Déclarez votre entreprise à l'Unité Territoriale (UT) de la DIRECCTE du département de votre siège social. Vous vous engagez dans votre déclaration à exercer exclusivement la (les) activité(s) que vous y mentionnez. Vous pouvez aussi créer une entreprise classique et rejoindre une coopérative de SAP pour faire bénéficier vos clients particuliers des crédits d'impôt. L'Unep pourra vous accompagner dans cette démarche.



Se faire rénumérer « en chèque emploi service universel » (CESU déclaratif) pour des petits travaux de jardinage peut être tentant pour simplifier les démarches. Mais vous passez alors en « mode emploi direct » et serez obligé d'utiliser uniquement le matériel du client, qui deviendra votre employeur. L'utilisation du matériel autre que celui du client est illégal. Cette option est donc déconseillée car limitée.

C'est pourquoi nous vous recommandons de créer une entreprise de SAP pour intervenir chez des particuliers **en mode « prestataire ».**

Vos salariés utilisent le matériel professionnel de votre entreprise et votre facture peut être réglée avec des chèques emploi services (CESU) préfinancés (et non pas des CESU déclaratifs).

## CHOISIR SON CONSEIL

*Les démarches décrites dans les chapitres suivants vont impliquer des choix dont les conséquences peuvent s'étendre sur plusieurs années. Des connaissances pointues (juridiques, financières...) sont nécessaires pour en appréhender tous les aspects et faire des choix éclairés.*

**V**otre situation personnelle, familiale et professionnelle est spécifique et les solutions toutes faites trouvées sur Internet ou ailleurs ne seront pas forcément optimum pour votre cas.

C'est pourquoi il est fortement recommandé de vous faire accompagner par un conseil spécialisé (avocat, expert-comptable...) qui vous aidera à déterminer la meilleure solution pour votre projet.

Si vous optez pour l'accompagnement par un expert-comptable, vous devrez déterminer avec lui le périmètre de son action, au travers d'une lettre de mission.

Mais attention, il est impératif de bien choisir votre conseil, notamment si vous attendez de lui un véritable rôle de conseil et d'expertise et non pas seulement la simple tenue de votre comptabilité.



# 6 CHOISIR LA FORME JURIDIQUE DE SON ENTREPRISE

*Vous devez obligatoirement opter pour une forme juridique : entreprise individuelle, société à responsabilité limitée, etc.*

## Bon à savoir

La situation ne sera pas définitivement figée : elle pourra évoluer avec le temps si les nécessités économiques ou les contingences familiales l'exigent.

### COMMENT CHOISIR ?

Il n'existe pas de forme d'exercice idéale car tout dépend des priorités et des contraintes de chacun. Il faut donc rechercher la forme qui conviendra le mieux au démarrage de votre entreprise et permettra son développement à moyen et long terme.

Pour cela, il faut identifier clairement vos besoins et définir vos objectifs afin que votre choix soit guidé par les éléments qui vous apparaissent les plus importants.

#### 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

En particulier, il faut définir si on souhaite à terme avoir une petite, moyenne ou grande entreprise. Cela jouera sur les choix juridiques et fiscaux.

### LES DIFFÉRENTES FORMES JURIDIQUES

Le tableau comparatif proposé en [annexe 1](#) donne une vue synthétique des diverses formes juridiques d'exploitation qui s'offrent à vous.

[Les annexes 2 à 4](#) présentent les avantages et inconvénients des 3 formes juridiques généralement les mieux adaptées à un commencement d'activité paysagiste :

- [L'entreprise individuelle](#) ;
- [La société à responsabilité limitée unipersonnelle \(EURL\)](#) ;
- [La société à responsabilité limitée \(SARL\)](#).

Toutefois, la complexité des éléments à prendre en compte ainsi que la spécificité de chaque entreprise nécessitent une étude plus approfondie. Il est fortement recommandé de recourir à un conseil spécialisé (avocat, expert-comptable...) qui vous aidera à déterminer la structure juridique optimale s'adaptant à votre cas particulier.



**Le statut de micro-entrepreneur (anciennement autoentrepreneur) n'est pas compatible avec l'activité d'entreprise du paysage.**

**En effet, ce statut n'est pas autorisé pour les activités relevant de la MSA (mutualité sociale agricole).**

Or bien que l'activité de création et d'entretien relève des activités commerciales au sens fiscal, les entreprises du paysage doivent acquitter leurs cotisations sociales pour le chef d'entreprise et le personnel auprès de la MSA.

L'Unep a signé avec le ministère du Travail, le ministère de l'Agriculture, la CCMSA et les organisations syndicales de salariés une convention nationale de lutte contre le travail illégal. Cette convention, déployée en régions, vise à lutter contre les formes illégales de travail en agriculture : micro entrepreneur en paysage ; salarié non déclaré ; personne intervenant auprès de particuliers sans respecter la réglementation des services à la personne (cf. [chapitre 4](#)).

# CHIFFRER SON INSTALLATION

*Il faut identifier et évaluer les frais de constitution, l'investissement productif et la mise en place du fonds de roulement.*

## DE QUOI S'AGIT-IL ?

### Les frais de constitution

Ils correspondent à la mise de fonds initiale nécessaire du seul fait de créer une entreprise, avant même de commencer son activité (ex : frais d'actes, consultation de conseils spécialisés). Ils sont d'importance variable suivant le type d'entreprise créée et le projet envisagé.

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

### L'investissement productif

Il correspond aux moyens nécessaires pour que l'entreprise puisse fonctionner et mener les activités prévues :

- locaux (bureau, garages, atelier...), terrains ;
- matériel et mobilier administratifs ;
- outillage ;
- matériel de chantier ;
- matériel de transport.

### Le fonds de roulement

Il correspond à la trésorerie minimale nécessaire au fonctionnement d'une entreprise, afin de financer :

- les chantiers en cours non encore facturés (salaires, matériels, fournitures...);
- le délai de règlement des clients (émission de la facture - règlement) ;
- les stocks de matières premières (même s'ils sont à limiter au maximum).

## COMMENT LES ÉVALUER ?

### Évaluer les frais de constitution

- Évaluer les coûts de constitution de l'entreprise : apport en capital (pour les sociétés<sup>1</sup>), frais d'actes et de formalités,

enregistrement, 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, formation, frais postaux et de téléphone, temps passé...

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

### Évaluer l'investissement productif

- 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 et son financement (achat comptant, crédit, location-vente, neuf, occasion...);
- Comparer les rentabilités dans les hypothèses d'achat ou de location.

### Calculer le besoin en fonds de roulement (BFR)

- Stock en matières premières (achats)  
 + Chantiers en cours (délai de réalisation)  
 + Créances clients (temps facturation et délai de règlement)  
 + Trésorerie de sécurité  
 - Dettes fournisseurs (délai de règlement)  
 - Dettes sociales et fiscales (délai moyen de paiement)  
 = Besoins en fonds de roulement

Ces besoins varient selon la saisonnalité et augmentent avec le chiffre d'affaires.

### Bon à savoir

Pour comparer deux possibilités d'investissement ayant le même objet, il faut prendre en compte le coût initial mais également les coûts d'utilisation et de stockage.



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

Soyez prudent dans vos estimations : il sera compliqué de rectifier un fonds de roulement insuffisant. Il s'agit d'un équilibre à maintenir entre emplois et ressources qui doit être évalué le plus précisément possible dès le départ. L'enjeu porte principalement sur votre trésorerie qui doit maintenir un niveau suffisant pour respecter d'un côté les délais de réalisation auprès de vos clients et les engagements auprès de vos partenaires et tiers (Fournisseurs, état etc...).

**!** 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 règlement, fixés à 45 jours par la LME (Loi de Modernisation de l'Economie), ne sont pas toujours respectés et que les fournisseurs demandent le plus souvent un paiement comptant aux jeunes entreprises.

<sup>1</sup> : L'apport en capital n'est pas une charge mais une ressource.

# 8 ÉTABLIR SON PLAN DE FINANCEMENT PRÉVISIONNEL

Les établissements financiers auxquels vous vous adresserez vous demanderont un plan de financement prévisionnel.



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



**Pour les investissements, il faut veiller à faire coïncider les durées de financement avec les durées d'utilisation du bien financé :** par exemple 4 ou 5 ans pour un matériel, 15 à 20 ans pour un immeuble. L'optimisation d'un investissement et de sa durée de remboursement permettent de dégager et d'optimiser les marges, qui sont essentielles pour la pérennité et le développement de votre entreprise.

UN PLAN DE FINANCEMENT PRÉVISIONNEL TYPE SE PRÉSENTE COMME SUIT :

### EMPLOIS

- Frais d'établissement
- Immobilisations
- Stocks
- Créances clients
- Disponible caisse-banque

TOTAL : ..... €

### RESSOURCES

- Capital et apports à l'entreprise
- Dettes - emprunts
- Fournisseurs
- Dettes sociales et fiscales

TOTAL : ..... €



## 9 ÉTABLIR SON COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL

*Le compte de résultat prévisionnel (sur 3 à 5 ans) vous sera également demandé par les établissements financiers.*

*Le compte de résultat est le reflet de l'activité de l'entreprise entre deux dates données.*

*Il reprend l'ensemble des produits et les charges de l'exercice.*

*La différence constitue le résultat, bénéfice ou perte.*

### Attention, le résultat n'est pas égal à votre solde de trésorerie.

Le compte de résultat prévisionnel 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.

LE COMPTE DE RÉSULTAT TYPE SE PRÉSENTE COMME SUIT :

#### CHARGES

- Achats et fournitures
- Frais de fonctionnement
- Impôts et taxes
- Salaires et charges sociales
- Amortissement des investissements
- Frais financiers

TOTAL : ..... €

#### PRODUITS

Ventes = chiffre d'affaires

TOTAL : ..... €

### Bon à savoir

Il est recommandé de faire appel à un spécialiste (expert-comptable, conseil en gestion).



Pour que ces prévisions soit 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.



*C'est à vous de fixer vos prix mais votre comptable peut vous aider dans cette démarche.*

*Vos prix doivent être calculés en fonction de votre business plan, en tenant compte des coûts directs et des coûts indirects.*

### **ANTICIPEZ !**

Avec le développement de votre entreprise, les frais fixes (locaux, etc.) seront amenés à augmenter. Tenez-en compte dès le début pour fixer vos prix car il sera plus compliqué de justifier par la suite une augmentation à vos clients.

**Vous êtes un professionnel, votre travail a de la valeur, osez le valoriser !**



**Il est important de connaître les prix de marché de la concurrence.**

Pour autant, n'alignez pas vos prix sur ceux de votre concurrent sans analyse précise. Votre concurrent n'a pas les mêmes besoins ni la même structure que vous.

### ➤ **CALCULER LES COÛTS DIRECTS POUR CHAQUE CHANTIER ET/OU TYPE DE TRAVAUX**

Les coûts directs sont des charges directement liées à tel ou tel chantier.

**Pour les évaluer :**

- Calculer son prix de main d'œuvre : salaire chargé du ou des employés ou rémunération attendue du chef d'entreprise ;
- Définir les étapes du travail ;
- Évaluer pour chaque étape les besoins en main-d'œuvre ;
- Estimer pour chaque étape les besoins en matériel et fournitures.

### ➤ **CALCULER LES COÛTS INDIRECTS**

Les coûts indirects regroupent l'ensemble des charges qui ne peuvent être directement imputées à tel ou tel chantier.

**Ils comprennent notamment :**

- l'amortissement ou la location et l'entretien des locaux ;
- les abonnements téléphoniques, les frais postaux, les assurances ;
- les impôts et taxes ;
- les frais bancaires et frais financiers divers ;
- les honoraires (comptable, etc.) ;
- l'amortissement et l'entretien des matériels et véhicules autres que ceux du chantier, les fournitures de bureau ;
- votre temps improductif, ou le cas échéant, le personnel administratif et commercial.

#### **Bon à savoir**

Si vous proposez le service à la personne (SAP), n'oubliez pas de rappeler à vos clients qu'ils peuvent bénéficier d'un crédit d'impôt et que la prestation leur reviendra au final moins cher que le montant affiché sur votre facture.



#### **Bon à savoir**

Il est parfois difficile d'évaluer les besoins en main d'œuvre sur un chantier. On peut commencer par évaluer ce que l'on sait faire en une heure / un jour puis extrapoler pour calculer le temps de travail sur l'ensemble du chantier.



#### **Documents utiles et outils**

- 📄 **Guide du calcul des prix de l'Unep** (réservé aux adhérents).

**Séries de prix édités par la presse professionnelle** (uniquement pour les travaux standard) ;

**Logiciels spécialisés adaptés au métier du paysage.**



**Attention au changement de régime de TVA.**

Les prix de vente sont TTC pour les entreprises en franchise de TVA. Ils seront hors taxe dès lors que vous dépasserez 33200 euros

# 11 ÉTABLIR SON BUSINESS PLAN

*Vous êtes prêt pour établir votre business plan. C'est un document d'une trentaine de pages qui décline votre projet en éléments concrets, opérationnels et chiffrés. Il vous servira pour présenter votre activité à tous vos partenaires et financeurs, quels qu'ils soient (parents, amis, banques, crédit bailleurs, institutions, capital-risqueurs...), qui voudront s'assurer de la viabilité de votre projet.*

## ➤ COMMENT ÉTABLIR SON BUSINESS PLAN ?

**Utilisez 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 faites appel à un expert-comptable.** Ce dernier pourra vous aider à valider votre projet.



## ➤ COMMENT STRUCTURER SON BUSINESS PLAN ?

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.

### Le business plan doit comprendre :

- la présentation globale du projet ;
- votre propre présentation (compétences, expériences, atouts, ressources et apports...);
- la forme juridique retenue pour votre entreprise ;
- une description détaillée des prestations envisagées ;
- la clientèle visée (selon étude de marché) ;
- l'environnement concurrentiel ;
- les investissements (locaux, matériel...);
- les différents éléments d'exploitation (chiffre d'affaires prévisionnel, charges d'exploitation), hypothèses qui seront exploitées pour produire les documents prévisionnels d'exploitation ;
- les documents prévisionnels d'exploitation (comptes de résultat prévisionnels, plan de financement, plan d'amortissement, budget de trésorerie).

## Bon à savoir

### Soyez prudent dans vos prévisions.

Des prévisions trop optimistes non tenues peuvent entraîner le retrait de vos partenaires financiers au plus mauvais moment.

**Il ne faut pas négliger votre présentation personnelle :** compétences, qualités et expérience. C'est d'abord à vous que le financeur prête !



## ➤ PRIVILÉGIEZ LES GRAPHIQUES

La présentation sous forme de graphiques facilite la lecture et la compréhension du projet.

De plus, les graphiques feront ressortir les points sensibles (les insuffisances 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.

Il faut être particulièrement vigilant quant aux spécificités de notre métier en tenant compte des aléas saisonniers (intempéries, fermeture pour congés, grosses fournitures ponctuelles...).



**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 numérique, notamment pour qu'elle soit présentée sur écran en comité de prêt.



# LA DÉMARCHE D'INSTALLATION

*Si vous souhaitez apprécier vos capacités à entreprendre et la viabilité économique de votre projet avant de créer votre entreprise, c'est possible !*

*Les couveuses d'entreprises sont des structures qui vous permettent de tester votre projet pendant une durée limitée (12 mois) avant de créer votre entreprise.*

*Vous gardez votre statut social pendant ce temps.*

*Pour trouver une entreprise proche de chez vous :*

*<http://jetestemonentreprise.com/>*

# 12 RECHERCHER SON FINANCEMENT

## ➤ SUBVENTIONS ET AIDES

En tant que créateur et ou repreneur 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.

En particulier, si vous êtes demandeur d'emploi, rapprochez-vous de Pôle Emploi qui met en œuvre différentes aides à la création ou à la reprise d'entreprise.

Les possibilités offertes sont 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...).

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

### Se renseigner

- [service-public.fr](http://service-public.fr)
- **Chambre de Commerce et d'Industrie**

⚠ 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.

## ➤ SE FINANCER

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...).

Auprès de qui ? La liste des partenaires financiers possibles est très longue... il faut se la procurer, par exemple auprès de [bpi france-creation](http://bpi.france-creation) 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), des prêts d'honneur (Réseau Entreprendre, Initiative France ...).

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.



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). En particulier, il faut éviter de se porter caution personnelle et solidaire auprès des banquiers.

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.



*Pour exercer votre activité, vous devez vous mettre en règle avec les différentes administrations, dans des délais précis. Pour plus de détail, reportez-vous aux conseils spécialisés.*

#### VOUS VOUS INSTALLEZ COMME ENTREPRENEUR DU PAYSAGE :

Votre code NAF (code APE) sera le 8130Z .

Votre régime social sera le régime agricole, vous dépendrez donc de la Mutualité Sociale Agricole (MSA).

La Chambre de commerce et d'Industrie (CCI) sera votre interlocuteur privilégié.

La convention collective nationale applicable sera celle des entreprises du Paysage du 10 octobre 2008 (IDCC 7018).

#### Bon à savoir

Depuis 1998, les activités du paysage ne figurent plus dans la liste des activités relevant de l'artisanat. Ainsi, toute entreprise du paysage relève de la MSA, qu'elle réalise ou non des activités de maçonnerie paysagère. Vous n'avez donc pas à spécifier particulièrement cette activité dans votre déclaration. L'article L. 722-2 2° du code rural modifié par la loi d'avenir pour l'agriculture, l'alimentation et la forêt, adoptée le 13 octobre 2014, considère en effet comme travaux agricoles les travaux de création, restauration et entretien des parcs et jardins comprenant **les travaux de maçonnerie paysagère** nécessaires à l'exécution des travaux précédents .

#### ➤ AUPRÈS DE QUEL ORGANISME EFFECTUER MA DÉCLARATION ?

Rapprochez-vous de [la Chambre de commerce et d'Industrie \(CCI\)](#).

Au sein de la CCI, vous trouverez [le Centre de Formalités des Entreprises \(CFE\)](#) qui sera votre interlocuteur privilégié pour les démarches d'installation.

Les CFE, présents dans tous les départements, ont un rôle de guichet unique. Ils vous permettent de regrouper toutes les démarches à effectuer auprès des différents organismes ; ils se chargent de diffuser 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.

Au terme de vos démarches auprès de votre CFE, vous obtiendrez :

- l'inscription au **Registre du commerce et des sociétés** (RCS) ;
- votre inscription au répertoire national des entreprises et des établissements (SIRENE) ;
- vos identifiants attribués par l'Insee (numéro d'identification **Siren** et **Siret, code APE 8130Z** ;
- l'attribution d'un **numéro de TVA intracommunautaire** par le service des impôts des entreprises (SIE).

La loi « PACTE » va simplifier la création d'entreprise grâce à la mise en place d'une plateforme en ligne unique pour les formalités d'entreprise.

### Bon à savoir

Le numéro d'identification SIRET est le numéro qui vous servira dans vos relations avec les administrations



### Bon à savoir

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.



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 (chambre des métiers) et l'URSSAF, notamment pour les entreprises d'espaces verts réalisant de la maçonnerie paysagère. Or l'activité du paysage dépend exclusivement de la MSA.

## 13 1 LES FORMALITÉS SPÉCIFIQUES AUX SOCIÉTÉS

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 ;
- rédaction d'un traité d'apport (apports en nature) ;
- dépôt du capital social auprès d'une banque ;
- nomination du ou des dirigeants ;
- publicité légale ;
- domiciliation (siège social) de l'entreprise.



### COMMENT PROCÉDER ?

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 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.



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

# 13 2 LES FORMALITÉS ADMINISTRATIVES : INSCRIPTION AU REGISTRE DU COMMERCE

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

Vous devez obligatoirement demander une inscription au registre du commerce.

## ➤ COMMENT PROCÉDER ?

Cette inscription se fait auprès du Centre de formalité des entreprises au sein de la Chambre de commerce et d'industrie dont vous dépendez.

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.



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

# 13 3 LES FORMALITÉS SOCIALES

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, disponible sur le site de l'Unep.

## ➤ COMMENT PROCÉDER ?

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 éligible au régime salarié.

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



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.

# 13 4 LES FORMALITÉS FISCALES : IMPÔTS ET TVA

Lors de la création de votre activité de paysagiste, vous devez vous procurer une déclaration d'existence :

- 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 Service des Impôts des Entreprises (SIE) vous indiquera les conditions dans lesquelles vous pouvez exercer cette possibilité.



## ➤ QUEL RÉGIME D'IMPOSITION DES BÉNÉFICES ?

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.

Le détail des différents régimes d'imposition est présenté en [annexe 5](#).

### RÉGIMES D'IMPOSITION

<b>ENTREPRISE INDIVIDUELLE</b>	Bénéfices Industriels et Commerciaux (BIC) imposables à l'impôt sur le revenu suivant le barème progressif.
<b>ENTREPRENEUR INDIVIDUEL À RESPONSABILITÉ LIMITÉE (EIRL)</b> <b>ENTREPRISE UNIPERSONNELLE À RESPONSABILITÉ LIMITÉE (EURL)</b>	Bénéfices Industriels et Commerciaux (BIC) imposables à l'impôt sur le revenu suivant le barème progressif. NB : il est possible d'opter pour l'impôt sur les sociétés (IS) avant la fin du 3ème mois du premier exercice concerné. Cette option est irrévocable.
<b>SOCIÉTÉ DE CAPITAUX (SA, SARL...)</b>	<u>Impôt sur les sociétés (IS)</u> Le taux est de 15% dans la limite d'un bénéfice de 38.120 €, sous conditions (chiffre d'affaires inférieur à 7.630.000 € et capital social intégralement libéré détenu pour 75% au moins par des personnes physiques). Au-delà et jusqu'à 500.000 €, le taux est de 28 %. Ce taux va diminuer dans les années à venir. NB : les SA, SARL et SAS de moins de 5 ans peuvent opter pour le régime BIC-IR pendant une période de 5 exercices maximum.
<b>SOCIÉTÉ DE PERSONNES (SNC, SCI...)</b>	Impôt sur le revenu (sauf option IS). 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.

## ➤ LA TVA

Votre déclaration de création auprès du CFE a entraîné automatiquement l'attribution d'un numéro de TVA intra-communautaire par votre service des impôts des entreprises. Ce numéro vous servira pour vos opérations commerciales au sein de l'Union européenne.

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.

## ➤ FRANCHISE EN BASE DE TVA

**Les paysagistes, en tant que prestataires de service, bénéficient d'une franchise en base de TVA lorsque le chiffre d'affaires de l'année civile précédente est inférieur à 33 200 €.** Il n'y a alors pas de TVA à facturer au client. Cette 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).

**La franchise de TVA est maintenue l'année du dépassement de seuil si le chiffre d'affaires de l'année en cours n'excède pas 35 200 €** et l'année suivante celle du dépassement de seuil si :

- le chiffre d'affaires de l'année précédente est compris entre 33 200 € et 35 200 € ;
- le chiffre d'affaires de la pénultième année (n-2) n'a pas excédé 33 200 € ;
- le chiffre d'affaires de l'année en cours n'excède pas 35 200 €.

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.

## ➤ LES RÉGIMES DE PAIEMENT DE LA TVA

Pour les entreprises qui dépassent le seuil de franchise ou qui ont opté pour un paiement de la TVA, il existe deux régimes de paiement de la TVA, présentés en [annexe 6](#) :

- le régime réel simplifié d'imposition (RSI)
- le régime réel normal (RN).

### Bon à savoir

Même en dessous du seuil de chiffre d'affaires, vous pouvez opter pour le paiement de la TVA, selon 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 1<sup>er</sup> 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.



## ➤ AUTRES IMPÔTS : LA CONTRIBUTION ÉCONOMIQUE ET TERRITORIALE (CET)

La Contribution Economique et Territoriale (CET) est constituée de la Cotisation Foncière des Entreprises (CFE) et de la Cotisation sur la Valeur Ajoutée des Entreprises :

- la CVAE est due par les entreprises ayant un chiffre d'affaires supérieur à 152.500 €.
- la CFE 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.

## ➤ 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.

# 14 ASSURANCE ET PRÉVENTION DES RISQUES

*Le métier d'entrepreneur est une activité « à risque ».*



Certains incidents ou accidents peuvent en effet mettre en danger la vie de l'entreprise, la vôtre ou celle de vos éventuels salariés :

- 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 les conséquences.

Par ailleurs, vous êtes tenus par la loi à **une obligation de sécurité envers vos salariés** si vous en avez. Vous devez leur assurer des conditions de travail, d'hygiène et de sécurité conformes à la réglementation et protéger leur santé physique et mentale en prenant toutes les mesures nécessaires. À défaut, votre responsabilité civile mais également pénale peut être engagée.

## ➤ LA PRÉVENTION DES RISQUES

Les métiers du paysage, majoritairement en extérieur et utilisant beaucoup de matériel, sont particulièrement soumis à des risques d'accident. Les principaux risques sont notamment les manutentions manuelles de charges, les postures contraignantes, le bruit, les vibrations, etc. Il conviendra donc de prévenir ces risques, pour votre propre sécurité et par obligation légale si vous avez des salariés.

**Les principales étapes à suivre sont les suivantes :**

**1-** Mettre en place une démarche de prévention des risques : adapter le travail à l'homme pour supprimer le risque, puis prévoir une protection collective et enfin individuelle pour les risques résiduels (gants, manchons, casques, etc.).

**2-** Formaliser la démarche au quotidien : prévoir des attestations de réception des EPI, délivrer et faire signer le livret d'accueil des salariés, etc.

**3-** Rassembler l'ensemble dans le document unique d'évaluation des risques.

**4-** Faire vivre la prévention des risques en s'adaptant à toute nouvelle activité.

**Voici quelques exemples de recommandations :**

- **Bien respecter les obligations liées à certaines activités :**
  - l'obligation de formation en matière d'élagage (arrêté du 4 août 2005 relatif à la prévention des risques de chutes liés aux travaux réalisés dans les arbres au moyen de corde),
  - l'obligation de détenir une autorisation pour intervenir à proximité des réseaux (AIPR),
  - les obligations liées à la détention et à l'usage de produits phytopharmaceutiques : agrément d'entreprise, certiphyto individuel,
  - l'obligation de formation pour conduire certains engins (CACES, FIMO).
- **Veiller particulièrement à l'entretien, au stockage et à l'utilisation des matériels dangereux** (tronçonneuses, débroussailleuses, tondeuses, produits phytopharmaceutiques...).
- **Réaliser les travaux dans le respect des normes et des « règles de l'art » :** [les règles professionnelles des entreprises du paysage](#) sont téléchargeables sur le site de l'Unep.

## ➤ ASSURANCE

Le conseil d'un professionnel est absolument nécessaire pour choisir la bonne couverture en fonction de votre activité.

**Certaines assurances sont légalement obligatoires**, notamment l'assurance responsabilité civile pour les dommages que vous, vos employés ou vos biens pourriez causer à autrui, ainsi que l'assurance automobile.

L'assurance décennale est également obligatoire pour certaines activités liées notamment à la création paysagère. Cette garantie est rarement souscrite au démarrage de l'entreprise mais les activités peuvent évoluer : il faut donc garder le sujet à l'esprit et interroger régulièrement son assureur au sujet du besoin d'assurance décennale. En effet, l'absence d'assurance décennale peut impliquer des situations très difficiles en cas de mise en cause ; cette assurance ne représente pas un coût si important au regard du risque potentiel.

L'Unep a mis en place des partenariats assurances notamment pour la décennale à des tarifs très compétitifs.



Tout véhicule autoporteur 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.

**D'autres assurances, quoique non obligatoires, sont en réalité indispensables** pour la survie de votre entreprise en cas de sinistre important : incendie, dommages divers, assurances des bâtiments,

marchandises transportées, bris de machine, assurance des engins pris en location...

Enfin, il existe des assurances facultatives que vous pouvez choisir de contracter afin de vous garantir contre de plus petits risques que l'entreprise pourrait supporter elle-même.

### Bon à savoir

Lorsque le dirigeant a un statut de gérant (travailleur non salarié), il est possible de souscrire une garantie Indemnités journalières en cas de maladie ou d'accident du dirigeant.



### En savoir plus



Guide des assurances de l'Unep (réservé aux adhérents).



# VOUS N'AVEZ RIEN OUBLIÉ ?

- 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...) ?
- Avez-vous déclaré l'existence de l'entreprise aux divers organismes ?
- Le compte en banque de l'entreprise est-il ouvert ?

Vous êtes maintenant installé, surtout ne restez pas seul !

Rejoignez un réseau dans lequel vous pourrez échanger avec d'autres chefs d'entreprise : organisation professionnelle (Unep), association de jeunes dirigeants, réseau local, etc.



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.





# LES PREMIERS PAS APRÈS L'INSTALLATION

## 16 LES PREMIERS INVESTISSEMENTS

*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 RÉDUIRE LES INVESTISSEMENTS INITIAUX ?

#### Les terrains et locaux :

vous pouvez fixer votre adresse commerciale et exercer votre activité chez vous, mais seulement si rien ne vous l'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. Ainsi, vous pouvez utiliser temporairement votre propre habitation en prévenant votre propriétaire, si vous êtes locataire.

#### En attente de pouvoir construire ou acheter :

vous pouvez aussi vous contenter d'installations légères (pré-fabriquées mobiles) en attente de pouvoir construire ou acheter.

#### Les matériels et outillages :

certaines pourront être loués dans un premier temps. Pour d'autres, un premier achat d'occasion peut être envisagé.

#### Bon à savoir

Les frais d'établissement sont obligatoires et ne peuvent être reportés.



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

## 17 SUIVRE LES RÉSULTATS DE L'ENTREPRISE

*La tenue d'une comptabilité est une obligation légale. Il s'agit également d'un outil de pilotage indispensable, pour peu que l'on mette en place les tableaux de bord nécessaires.*

Il est fortement recommandé de faire appel à un expert-comptable et de définir précisément avec lui, si ce n'est pas encore fait, son rôle et son degré d'implication (lettre de mission évoquée plus haut).



N'oubliez pas de consacrer une partie de votre temps à la gestion : ni trop ni trop peu. Le suivi de la trésorerie est particulièrement important, à minima chaque mois voire chaque semaine. Il est également recommandé de suivre la rentabilité de chaque chantier.

## 18 SE FAIRE CONNAÎTRE ET FORMALISER SA RELATION CLIENT

*Pour développer votre marché à court et moyen terme, vous allez mettre en œuvre une stratégie commerciale et de communication. Elle vous fera sans doute gagner de l'argent.*

### ➤ CELA SE PASSE PAR PLUSIEURS ÉTAPES :

#### **Définir votre cible :**

quelle zone géographique ? quel type de clients ?

#### **Définir les messages à mettre en avant et les argumentaires adaptés à votre cible.**

#### **Choisir les outils adaptés à votre cible :**

cartes de visite, papier à en-tête, site internet, panneaux de chantiers, personnalisation des véhicules.

#### **Déterminer les modalités de communication :**

mailing, participation à des foires, salons, etc

### Pour aller plus loin

L'Unep met à votre disposition de nombreux modèles : devis, contrat d'entretien, facture, conditions générales de vente, ainsi que des outils de communication pour vos clients, personnalisables (réservés aux adhérents).

## 19 S'INFORMER ET CONTINUER DE SE FORMER

*Les obligations légales sont nombreuses : obligations fiscales, sociales, environnementales, droit des contrats... Et elles évoluent régulièrement.*

Même après votre installation, pour vous tenir à jour des évolutions et vous perfectionner, vous devrez continuer à vous informer et vous former régulièrement, et à former vos salariés.

#### **Où s'informer et à qui s'adresser ?**

- Délégation régionale de l'Unep
- Chambre de commerce et d'industrie
- Presse professionnelle



Les on-dit et les informations de la presse grand public ne s'appliquent pas forcément aux paysagistes professionnels.

### Bon à savoir

Sous certaines conditions, votre formation ou celle de vos salariés peuvent être prises en charge par des organismes paritaires. Pour le secteur du paysage, il s'agit du FAFSEA pour les salariés, et de VIVEA pour les non-salariés. Cette organisation évoluera à compter du 1<sup>er</sup> avril 2019 : sous réserve de l'agrément de l'Etat, la formation des salariés relèvera de l'OCAPIAT.



# L'UNEP EST LA POUR VOUS AIDER



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 vous représente**

**L'Unep, premier porte-parole des entreprises du paysage, participe à la promotion et la reconnaissance de la profession.**

**En adhérant :**

- **Vous favorisez le développement commercial de votre entreprise :** grâce aux campagnes de communication, vous devenez visible, vous portez l'identité « Les Entreprises du Paysage », vous valorisez votre activité et vous vous démarquez auprès de votre clientèle.
- **Vous apportez le poids et la légitimité nécessaires aux actions menées par votre union professionnelle :** promotion des métiers, lutte contre le travail illégal, actions menées par les élus de l'Unep auprès des pouvoirs publics.

Créée en 1963, l'Unep est la première organisation professionnelle représentative des entreprises du paysage reconnue par les pouvoirs publics.

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. 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 entrepreneurs du paysage.



L'Unep facilite votre gestion au quotidien

**En adhérant, vous profitez de services exclusifs et personnalisés :**

- **Une délégation régionale de proximité** dès l'adhésion.
- **De documents-types** pour faire progresser la gestion administrative et commerciale de votre activité.
- **Une assistance téléphonique** assurée par des experts spécialisés en droit social, fiscal, commercial, en marchés publics, en services à la personne et en assurances.
- **Un service achats** à tarifs fournisseurs négociés.
- **Une coopérative de service à la personne** dédiée aux petits travaux de jardinage.
- **PassUnep**, les offres préférentielles pour vous et vos collaborateurs afin de fidéliser votre équipe.
- **Les Services +** : des prestataires de confiance spécialistes du secteur.

L'Unep vous informe sur les actualités réglementaires et les innovations métiers

**En adhérant, vous bénéficiez :**

- **D'une base documentaire complète** et à jour qui vous informe sur la réglementation sociale, environnementale et spécifique à vos métiers.
- **Des newsletters d'information** régulières.
- **D'un forum** pour échanger avec vos confrères.

**Pour adhérer à l'Unep, rendez-vous sur : [www.lesentreprisesdupaysage.fr](http://www.lesentreprisesdupaysage.fr)**



# CONTACTS UTILES

## AGRICA

[groupagric.com](http://groupagric.com)  
*Protection sociale  
complémentaire  
pour le secteur agricole*

## ANefa

[anefa.org](http://anefa.org)  
*Bourse à l'emploi*

## AFE

*Agence France Entrepreneur  
(ex-APCE)*

## afecreation.fr

*Accompagnement  
et information  
des créateurs d'entreprise*

## CFE

*Centre de formalité  
des entreprises au sein de votre  
Chambre de commerce*

*Démarches d'installation*

## CCI de votre département

[www.cci.fr](http://www.cci.fr)  
*Formations à l'installation  
Information sur les aides  
et subventions*

## Couveuse d'entreprises

[jetestemonentreprise.com](http://jetestemonentreprise.com)  
*Confronter son projet  
au marché réel*

## Association CRA

*Cédants et Repreneurs d'Affaires*  
[cra.asso.fr](http://cra.asso.fr)  
*Accompagnement pour  
les cédants et les repreneurs,  
formation à la reprise  
d'entreprise*

## FAFSEA

[fafsea.com](http://fafsea.com)  
*Formation des salariés du  
paysage  
(Remplacé par OCAPIAT à  
compter du 01/04/2019)*

## MSA

[msa.fr](http://msa.fr)  
*Couverture sociale des chefs  
d'entreprise et salariés du  
paysage*

## Plante & Cité

[www.plante-et-cite.fr](http://www.plante-et-cite.fr)  
*Informations techniques*

*sur le secteur du paysage*

## Pôle Emploi

[pole-emploi.fr/accueil](http://pole-emploi.fr/accueil)  
*Aides à l'installation*

## Qualipaysage

[qualipaysage.org](http://qualipaysage.org)  
*Délivrance de qualifications  
pour les entreprises  
du paysage*

## SIE

[impots.gouv.fr](http://impots.gouv.fr)  
*Interlocuteur unique pour les  
impôts des entreprises*

## Unep

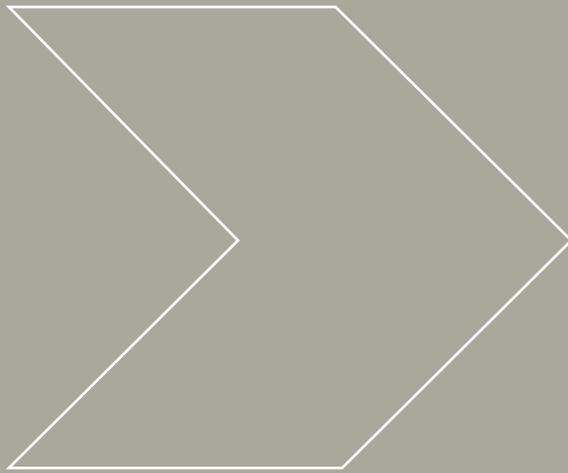
*Première organisation  
représentative des entreprises  
du paysage*

## lesentreprisesdupaysage.fr

*Promotion du métier,  
soutien aux entrepreneurs.*

## Vivea

[vivea.fr](http://vivea.fr)  
*Formation des chefs d'entre-  
prise du paysage*



# ANNEXES

# ANNEXE 1 : TABLEAU COMPARATIF 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)
<b>Nombre d'associés</b>	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)
<b>Montant du capital</b>	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. Libération pour moitié lors de la constitution et le solde dans les cinq ans
<b>Dirigeants</b>	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 3 et 18 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
<b>Responsabilités du dirigeant</b>	- Totale et indéfinie sur tous les biens personnels, sauf résidence principale et autres biens 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
<b>Régime social du dirigeant</b>	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

## ANNEXE 1 : TABLEAU COMPARATIF DES DIVERSES FORMES JURIDIQUES ( SUITE )

	Entreprise individuelle	Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL)	Société à responsabilité limitée (SARL)	Société anonyme (SA) (forme classique)	Société par actions simplifiée (SAS)
<b>Régime fiscal du dirigeant</b>	Impôt sur le revenu (IR) : bénéfices industriels et commerciaux (BIC)	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
<b>Qui prend les décisions ?</b>	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
<b>Commissaire aux comptes les seuils seront réformés en 2019, réduisant la présence de commissaires aux comptes dans les entreprises de moins de 8 millions de CA</b>	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 contrôlée ou est contrôlée par une ou plusieurs sociétés
<b>Transmission</b>	Cession du fonds ou de la clientèle Apport de l'entreprise en société Location-gérance	Cession des parts ou cession des éléments d'actif	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 2 : L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE

Elle est aussi appelée « entreprise en nom propre ».



## AVANTAGES

- Fonctionnement simple.
- Contrôle absolu de l'entreprise.
- Abattement fiscal centre de gestion, pour les entreprises soumises à l'impôt sur le revenu.
- Possibilité de salariat pour le conjoint.
- Formalités de création très simplifiées et à faible coût : remplir une déclaration d'existence auprès du centre de formalités des entreprises dans les 15 jours du début d'activité.



## INCONVÉNIENTS

- Difficultés de transmission d'entreprise.
- 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 privées ; seuls les contrats de retraite sont déductibles.
- Transparence fiscale.

Depuis août 2015, la résidence principale d'un entrepreneur individuel est insaisissable et ne peut pas faire l'objet d'une saisie immobilière pour des dettes professionnelles ; sauf en cas de fraude ou de manquements graves aux obligations fiscales, sociales ou comptables.

L'entrepreneur individuel peut également protéger ses autres biens fonciers, bâtis ou non bâtis, à l'exception de ceux affectés à son exploitation.

Cette déclaration d'insaisissabilité, établie par un notaire devra être publiée au service de publicité foncière ainsi qu'au registre du commerce. Elle n'a d'effet qu'à l'égard des créanciers dont les droits sont postérieurs à la publication et se rapportant à l'activité professionnelle.



C'est le régime juridique de l'entreprise individuelle qui est le plus souvent retenu pour la création d'une petite entreprise ; toutefois ce n'est pas forcément le meilleur choix. Le régime de la société (EURL ou SARL) n'est pas un carcan ni un capital inutilement immobilisé. Il permet de limiter les charges sociales et l'imposition personnelle aux seuls revenus perçus par le chef d'entreprise, au lieu de les faire porter sur l'intégralité du bénéfice. C'est déjà une raison suffisante pour ne pas reculer devant les quelques formalités supplémentaires à la création d'une société. Il est possible de convertir ultérieurement une entreprise individuelle en société, mais c'est plus compliqué et plus coûteux que de créer dès le départ l'entreprise sous forme de société.

# ANNEXE 3 : LA SOCIÉTÉ À RESPONSABILITÉ LIMITÉE UNIPERSONNELLE DITE EURL

Globalement, l'EURL apporte une protection contre les risques économiques en contrepartie d'un formalisme juridique un peu plus contraignant. Elle facilite la gestion fiscale et sociale de la rémunération de l'exploitant (sociétés soumises à l'impôt de société).

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



## AVANTAGES

- L'EURL permet à un entrepreneur individuel de séparer plus facilement son patrimoine professionnel de son patrimoine privé et d'avoir le contrôle absolu de son entreprise.
- La responsabilité du chef d'entreprise est donc limitée au montant de son apport en capital. Attention toutefois à la portée des cautions accordées.
- L'EURL offre, d'autre part :
  - une fixation libre du capital dans les statuts,
  - la possibilité d'effectuer l'apport de capital en numéraire ou en nature (matériels, véhicules ...); le montant du capital versé ouvre droit à une réduction d'impôt sur le revenu, sous réserve du respect de certaines conditions,
  - le choix du régime fiscal (impôt sur le revenu 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,
  - la possibilité d'optimiser la rémunération en arbitrant entre rémunération et dividendes (sociétés soumises à l'impôt de société),
  - la possibilité d'intégrer de nouveaux associés et de muer en SARL.



## INCONVÉNIENTS

- 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 (avances et prêts par la société interdits).



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 (passage de l'impôt sur le revenu à l'impôt de société).



# ANNEXE 4 : LA SOCIÉTÉ À RESPONSABILITÉ LIMITÉE (SARL)

Le régime de la SARL est nécessaire dès que vous voulez vous associer.  
La constitution d'une SARL bien organisée nécessite le concours d'un conseil spécialisé.



## AVANTAGES

- Responsabilité limitée aux apports (attention toutefois à la portée des cautions accordées).
- Apports en nature ou en numéraire.
- Le versement du capital versé 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).
- Déductibilité de la rémunération du dirigeant pour le calcul de l'impôt sur les sociétés.
- Déduction du 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.



## INCONVÉNIENTS

- Formalités de fonctionnement plus rigoureuses.
- Responsabilité pouvant dépasser les apports (cautions personnelles).
- Gestion plus rigoureuse des actifs de l'entreprise et des prélèvements directs de l'exploitant, (avances et prêts par la société interdits).
- Partage du pouvoir (pluralité d'associés).
- Régime salarié (plus coûteux) si gérant minoritaire.



Pour cette forme d'exercice, deux points sont très importants :

- choisir le statut du gérant : minoritaire (et donc salarié) ou majoritaire (non salarié)
  - choisir le régime fiscal des sociétés de personnes (SARL de famille) ou des sociétés de capitaux.
- Pour être salarié, le gérant ne doit pas détenir plus de 50 % du capital. Cela veut dire, s'il exerce seul, qu'il va confier la moitié de son entreprise à un tiers et cette situation peut s'avérer dangereuse.

# ANNEXE 5 : LES DIFFÉRENTS RÉGIMES D'IMPOSITION DES BÉNÉFICES

## BÉNÉFICES INDUSTRIELS ET COMMERCIAUX

Il existe 3 régimes fiscaux pour les bénéfices industriels et commerciaux, en fonction du chiffre d'affaires annuel.

	Régime spécial (micro-entreprise ou micro-BIC) ✓	Régime réel simplifié ✓	Régime réel normal ✓
Entreprises concernées	Pour les activités de prestation de service : <b>CA &lt; à 70 000 € HT</b> (pour 2018).	Pour les activités de prestation de service : <b>CA compris entre 70 000 € et 238 000 €</b> (pour 2018) (ou entreprises ayant opté pour ce régime).	Pour les activités de prestation de service : <b>CA supérieur à 238 000 €</b> (depuis le 1 <sup>er</sup> janvier 2018) (ou entreprises ayant opté pour ce régime).
Comment déclarer ?	<p><b>Pas de déclaration professionnelle de bénéfices à déposer.</b></p> <p>Le montant du CA et de vos éventuelles plus-values et moins-values est à porter directement sur <b> votre déclaration complémentaire de revenus n° 2042 C.</b></p> <p>Le bénéfice sera calculé automatiquement en déduisant du chiffre d'affaires un abattement forfaitaire de 50% pour frais professionnels (pour les activités de service) avec un minimum de 305 €.</p> <p>Un professionnel, soumis au micro BIC, peut opter pour le versement libératoire de l'impôt sur le revenu. Dans ce cas, l'impôt sur le revenu correspond à 1,7 % du chiffre d'affaires pour les prestations de services.</p>	<p>Déclarer, au plus tard le 2<sup>ème</sup> jour ouvré qui suit le 1<sup>er</sup> mai, vos BIC de l'année précédente à l'aide de la <b>déclaration de résultat n° 2031</b> et des annexes.</p>	<p>Le bénéfice calculé sur cette déclaration doit être <b>reporté sur la déclaration annuelle de revenus n° 2042.</b></p>

	Régime spécial (micro-entreprise ou micro-BIC)	Régime réel simplifié	Régime réel normal
<b>Option possible</b>	Possible d'opter volontairement pour 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.	Possible d'opter volontairement 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.	
<b>Obligations comptables</b>	Elles 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)	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.	

## IMPÔTS SUR LES SOCIÉTÉS

Il existe deux régimes de déclaration des bénéfices soumis à l'impôt sur les sociétés (IS), en fonction du chiffre d'affaires annuel.

	Réel simplifié d'imposition (RSI)	Réel normal
<b>Sociétés concernées</b>	Pour les activités de prestation de service : <b>CA inférieur à 238 000 € HT.</b>	Pour les activités de prestation de service : <b>CA supérieur à 238 000 € HT.</b> (ou sociétés ayant opté pour ce régime).
<b>Comment déclarer ?</b>	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.	La seule différence avec le RSI porte sur les annexes spécifiques à déposer avec la déclaration n° 2065.
<b>Option possible</b>	Possibilité d'opter pour le régime réel normal même si le CA est inférieur à 238 000 € HT.	
<b>Obligations comptables</b>	Tenue d'une comptabilité complète.	

# ANNEXE 6 : RÉGIMES DE PAIEMENT DE LA TVA

Il existe deux régimes de paiement de la TVA, en fonction de votre chiffre d'affaires annuel.

Le régime de TVA applicable est indépendant du fait que vos bénéfices soient imposés à l'impôt sur le revenu (BIC) ou à l'impôt sur les sociétés.

	Régime réel simplifié d'imposition (RSI)	Régime réel normal
		
<b>Entreprises concernées</b>	<p>2 conditions cumulatives :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>CA compris entre 33 200 et 238 000 € HT</b> pour les activités de prestation de service,</li> <li>- et <b>montant net de TVA à payer inférieur à 15 000 €</b>.</li> </ul> <p>NB : Sont également concernées les entreprises relevant normalement de la franchise de base en TVA mais ayant opté pour le paiement de la TVA au RSI.</p>	<p>2 cas possibles :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>CA supérieur à 238 000 €</b> pour les activités de prestations de services,</li> <li>- ou montant net de TVA à payer supérieur à 15 000 €.</li> </ul> <p>NB : Sont également concernées les entreprises ayant opté pour ce régime.</p>
<b>Déclaration et paiement</b>	<p><b>Dépôt d'une déclaration annuelle CA12 ou CA12E.</b> 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. Paiement de <b>2 acomptes au cours de l'année</b> (55 % en juillet et 40 % en décembre de la TVA due l'exercice précédent).</p>	<p><b>Dépôt chaque mois d'une déclaration CA3</b> qui vous permet de calculer la TVA due pour le mois précédent.</p>
<b>Cas particulier</b>	<p>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.</p>	<p>Si le montant de votre TVA exigible annuellement ne dépasse pas 4 000 €, 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<sup>er</sup> trimestre de l'année.</p>
<b>Obligations comptables</b>	Tenue d'une comptabilité complète.	

## Bon à savoir

Le total de 15 000€ de TVA à payer à prendre en compte est le total qui figure sur la ligne 28 de la déclaration annuelle de TVA (CA 12). Il s'agit du résultat de la liquidation annuelle de TVA et donc du montant avant déduction des acomptes déjà réglés. Ce montant fait passer l'entreprise au régime réel normal pour ses déclarations de TVA, peu importe qu'elle dépasse le seuil de chiffre d'affaires annuel par ailleurs.





chaque  
jardin  
compte

LES ENTREPRISES DU PAYSAGE

Guide Unep

« S'installer entrepreneur du paysage »

janvier 2019

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

Guide rédigé par la commission économique de l'Unep, avec le concours de Christian Baudouin, Expert Comptable et Commissaire aux Comptes du cabinet Michel Creuzot ( Gien - 45500 )