

## PAYSAGISTE

Êtes-vous fait pour ce secteur d'activité ?

COMPÉTENCES 	SPÉCIFICITÉS 	VIE PRIVÉE 
Qualification professionnelle ● ● ● ● ● ○	Poids des investissements ● ● ● ● ● ○	Niveau de rémunération ● ● ● ● ● ○
Aptitudes commerciales ● ● ● ● ● ○	Importance de la qualité de l'emplacement ● ● ● ● ● ○	Degré des contraintes horaires ● ● ● ● ● ○
Maîtrise de la gestion ● ● ● ● ● ○	Intensité de la concurrence ● ● ● ● ● ○	Facilité de remplacement ● ● ● ● ● ○

### SOMMAIRE

LE MARCHÉ DU PAYSAGISTE .....	2
LA RÉGLEMENTATION DU PAYSAGISTE .....	5
L'ACTIVITÉ DU PAYSAGISTE .....	7
LES POINTS DE VIGILANCE DU PAYSAGISTE .....	10
EN SAVOIR PLUS SUR CE SECTEUR .....	12

## LE MARCHÉ DU PAYSAGISTE

Alors que le nombre d'entrepreneurs du paysage a plus que doublé au cours des dix dernières années, le marché en valeur du secteur tend à se contracter.

Malgré la reprise de la construction neuve amorcée fin 2015, le segment des particuliers, premier débouché du secteur, est pénalisé par un pouvoir d'achat atone qui conduit les ménages à réaliser des arbitrages budgétaires défavorables aux professionnels du secteur. Ce segment reste toutefois plus porteur que celui des entreprises et des copropriétés.

Sur le segment des collectivités locales, la profession fait face à une baisse des investissements publics. Par ailleurs, l'activité d'entretien est généralement assurée par les services techniques. Quant aux créations d'espaces verts, ce sont les majors du secteur qui sont souvent les mieux positionnés pour remporter les appels d'offres (2/3 de leur activité concerne la création).

Dans ce contexte, les professionnels sont contraints de développer des relais de croissance. De plus en plus d'entreprises du secteur ouvrent une structure de services à la personne (sous agrément) afin de capter une nouvelle clientèle pour l'entretien de leurs jardins (CESU). L'accompagnement à la transition vers des modes d'entretien écologiques constitue également un nouveau débouché pour les professionnels du secteur.

### Tendances

Les professionnels devront poursuivre leurs efforts de diversification pour faire face à la baisse des commandes des marchés publics.

Le secteur continuera de se professionnaliser (les 2/3 des salariés du secteur ont un diplôme dans la filière du paysagisme).

### L'organisation du marché

- **Le marché des particuliers** : il s'agit du principal débouché des professionnels du secteur (près de 45% du chiffre d'affaires global). Ce sont les petites

entreprises (moins de 10 salariés) qui sont majoritairement positionnées sur ce marché.

- **Les marchés publics** (près de 28% du chiffre d'affaires du secteur) : les entreprises sont sélectionnées par appels d'offres. Ces marchés nécessitent généralement des moyens humains et matériels importants qui favorisent les entreprises de plus grande taille.

- **Le marché des entreprises privées** est le troisième segment d'activité du secteur (près de 28% du chiffre d'affaires du secteur). Les petites entreprises (près de 65% des entreprises du secteur n'emploient aucun salarié) sont peu présentes sur ce segment.

		PAYSAGISTE
<b>NOMBRE D'ENTREPRISES DU SECTEUR</b>	2017	29 100 <sup>(1)</sup>
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR</b> (en milliards d'euros)	2017	5,140 Md€ <sup>(2)</sup>

		PAYSAGISTE
<b>ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR EN VALEUR</b> (indice ICA base 100 en 2015)	2018	118,2 <sup>(3)</sup>
	2017	110,8
	2016	102,5
	2015	100,0
	2014	99,3
	2013	98,4
	2012	92,1
	2011	87,9
	2010	82,2

(1) Source : Union nationale des entrepreneurs du paysage.

(2) Source : Union nationale des entrepreneurs du paysage.

(3) Source : INSEE, Bulletin statistique.

## Les aptitudes professionnelles

Avant de s'installer, l'entrepreneur paysagiste a, le plus souvent, une expérience de salarié. Une formation adaptée est nécessaire pour réussir : diplôme professionnel, BTA, Bac professionnel, Brevet de technicien complété par un module de gestion. Les exploitants et leur personnel ont un savoir-faire issu de divers corps de métier : travaux publics, génie civil, maçonnerie paysagère, climatologie, dessin. Le profil de l'exploitant d'une petite entreprise est très différent de celui d'un directeur de centre de profits responsable d'une grande structure.

L'entrepreneur doit avoir le sens de l'observation et être à l'écoute de ses clients pour conseiller sa clientèle en fonction du site, de la nature du sol et des conditions climatiques. Créatif, il sait dessiner ses projets. Il doit faire connaître son savoir-faire auprès des architectes urbanistes, et, selon la taille de son entreprise, des donneurs d'ordres publics et privés. Le goût de la nature et du travail en plein air sont indispensables ainsi qu'une grande disponibilité.

## L'environnement réglementaire

### Les contraintes à l'installation

Aucun diplôme n'est exigé pour la création d'une entreprise paysagiste. Toutefois, une formation adaptée, sanctionnée par un diplôme professionnel, est fortement conseillée.

Le professionnel doit s'inscrire au registre du Commerce. Cette obligation concerne aussi les micro-entrepreneurs depuis le 19 décembre 2014.

## **Les principaux points de la réglementation professionnelle**

Le professionnel doit souscrire une assurance responsabilité civile professionnelle.

Tous les véhicules automoteurs sont soumis à l'obligation d'assurance (tondeuse autotractée par exemple).

Pour obtenir certains marchés, il doit également être couvert par une garantie décennale et être cautionné.

Les entreprises du secteur ont intérêt à s'inscrire dans une démarche qualité.

La loi de modernisation de l'économie (LME) du 4 août 2008 (2008-776) a débouché sur des mesures portant sur les délais de paiement aux fournisseurs. La LME plafonne les délais de paiement à 60 jours à compter de la date d'émission de la facture (ou 45 jours fin de mois). Les sanctions en cas de dépassement de ces délais sont renforcées.

## **Statut juridique et fiscal**

Rendez-vous dans notre rubrique Les guides pratiques / Mes impôts & taxes pour connaître le taux de TVA qui s'applique à votre activité ainsi que le mode d'imposition de vos bénéfices.

Rendez-vous dans notre rubrique Les guides pratiques / Mon régime social pour connaître le montant des cotisations et des prestations de votre régime social obligatoire.

# L'ACTIVITÉ DU PAYSAGISTE

## L'installation

La création est le mode d'installation le plus répandu.

En cas de reprise, la valeur de l'entreprise dépend de son importance, de la nature de son activité (création ou entretien), de la fidélisation de sa clientèle et de la qualité de son matériel. C'est souvent un salarié qui reprend l'activité. Pour les plus grandes entreprises, la qualité du fichier client et l'importance des contrats d'entretien sont primordiales.

## Les investissements

Les investissements de base, un véhicule et le matériel de fonctionnement, sont de 30 K€ maximum. Le plus souvent, à la création, les entreprises commencent par des travaux d'entretien et développent progressivement les activités de création d'espaces verts nécessitant du matériel plus lourd.

## La gestion

### Le suivi au quotidien

Le professionnel suit l'évolution de son chiffre d'affaires par type de clients et d'activités (tonte, engazonnage, élagage ...). Il gère le planning du personnel pour éviter la sous-activité et recourt aux emplois CDD qui concernent 30% de la profession.

### Les recettes de l'activité

La composition du chiffre d'affaires et le mode de facturation sont très variables. Ils dépendent du statut de la clientèle (privée ou publique), de la nature des travaux et du type de marché. La vente des végétaux dans la facturation

représente en général la plus grande partie du chiffre d'affaires, les travaux de voirie et de maçonnerie associés aux prestations étant souvent sous-traités à des entreprises spécialisées. La facturation peut être établie soit selon un taux horaire, soit à l'importance des travaux réalisés (en surface ou en volume), soit sur la base d'un prix forfaitaire avec des situations progressives selon l'état d'avancement des travaux.

### **Les charges à surveiller**

Elles sont constituées principalement par les frais de personnel (30 à 35%) et les achats de végétaux (20%). Suivent ensuite le coût de fonctionnement, d'entretien et d'amortissement des véhicules et engins divers. Enfin viennent les loyers et les frais de publicité.

### **La maîtrise du résultat**

Le résultat dépend d'abord de la capacité à gérer le planning du personnel afin d'éviter les périodes de sous-emploi. Le professionnel doit aussi maîtriser ses investissements. Ainsi, le paysagiste ne devra pas hésiter à faire appel à la sous-traitance pour les chantiers importants ou en période de suractivité et aussi à la location de matériel spécifique si l'achat de celui-ci ne peut être rentabilisé.

### **La gestion financière et les besoins en trésorerie**

Les fonds propres doivent être suffisants pour assurer l'autofinancement des investissements et le financement d'une partie du besoin en fonds de roulement. Le suivi de la facturation et le recouvrement des créances doivent être très rigoureux. Les entreprises qui développent leur activité auprès des administrations et des grandes entreprises ont des besoins de trésorerie plus importants du fait d'un délai client plus long.



		PAYSAGISTE
<b>EVOLUTION DU NOMBRE DE CRÉATION</b>	2018	3 407 <sup>(1)</sup>
	2017	3 472
	2016	3 245
	2015	3 144
	2014	3 387
	2013	3 263
	2012	3 698
	2011	4 013
	2010	Nc
<b>LES RATIOS DE GESTION CLEFS</b>	Chiffre d'affaires moyen	175 K€ <sup>(2)</sup>
	Marge brute	84,94 %
	Excédent brut d'exploitation	31,57 %
	Rotation des stocks	31 jours
	Crédit clients	40 jours
	Crédits fournisseurs	57 jours
	Besoin en fonds de roulement	39 jours

<sup>(1)</sup> Source : Insee, Démographie des entreprises et des établissements - champ marchand non agricole, Créations d'entreprises.

<sup>(2)</sup> Source : Moyenne indicative. Données exprimées en % et jours (de chiffre d'affaires ou d'achat).

### Les principales difficultés du métier

#### • L'intensité de la concurrence

Le nombre d'entrepreneurs du paysage a plus que doublé ces dix dernières années alors que le marché tend à se contracter en valeur. Dans ce contexte, les pressions concurrentielles s'intensifient.

#### • La saisonnalité de l'activité

L'entreprise doit gérer avec efficacité le poste "personnel" (contrats CDD, intérim et sous-traitance) et occuper les périodes de sous-activité pour rentabiliser personnel et investissements. Les erreurs de gestion dans ces domaines sont souvent fatales à l'entreprise.

#### • Le sur-investissement

Les professionnels ont souvent tendance à vouloir investir dans du matériel lourd pour développer leur chiffre d'affaires et éviter les coûts de location. Il faut surtout s'assurer de l'intérêt financier réel de l'investissement en tenant compte de son taux d'utilisation, de ses coûts de maintenance, assurance, immobilisation...

#### • La dépendance à la sous-traitance

En particulier pour les entreprises de taille moyenne, une activité trop concentrée sur des marchés de sous-traitance peut être risquée en cas de baisse d'activité ou de différents commerciaux avec les donneurs d'ordre.

Dans ce contexte, les entreprises qui réussissent le mieux sont soit les plus importantes qui réalisent une grande partie de leur chiffre d'affaires avec des contrats d'entretien récurrents, soit les petites structures polyvalentes, capables de réaliser un chantier de façon autonome.

		PAYSAGISTE
<b>TAUX DE SURVIE AU-DELÀ DES 5 PREMIÈRES ANNÉES</b>	Entreprises de paysagisme	Nc <sup>(1)</sup>
	Moyenne tous secteurs	60,4 %

<sup>(1)</sup> Source : Insee, Taux de Survie à 5 ans pour la génération 2010.

### Les principales organisations professionnelles

#### COMEP

Confédération des Métiers du Paysage  
19, bd Magenta - 75010 Paris  
Tel : 01 42 38 63 63

#### UNEP

Union Nationale des Entrepreneurs du Paysage  
La Maison du Paysage  
60 ter rue Haxo - 75020 Paris  
Tel : 01 42 33 18 82  
<http://www.unep-fr.org>

#### FFP

Fédération Française du Paysage  
4 rue Hardy - 78000 Versailles  
Tel : 01 30 21 47 45  
<http://www.f-f-p.org/fr>

#### FNPHP

Fédération française des Producteurs de l'Horticulture et Pépinières  
11, rue de la Baume - 75008 PARIS  
Tel : 01.42.38.63.63  
<http://www.fnphp.com/sites/fnphpweb>

### Les autres ressources

[S'installer entrepreneurs du paysage](#)

Guide réalisé par l'UNEP