

Belg'Landscape

Au cœur de vos espaces verts



Belg'Landscape Scomm
Rue de la loi 31 ;1170 Watermael-Boitsfort
Tél : 081/22.41.15
Gsm : 0495/68.94.31
Email : info@belg'landscape.be

1. Présentation du concept

1.1 Concept

Belg'Landscape est une entreprise de création ; d'aménagement ; d'entretien d'espaces verts et potagers urbains pour particuliers créée par 3 étudiants sortis de la Haute Ecole Charlemagne ; Raïssa ; Nicolas et Eline sont passionnés de la nature. Ils veulent apporter de leur touche dans le paysage par leur expertise et sérieux.

1.2 Originalité

A côté de l'aspect aménagement des espaces verts ; nous sommes dans une optique d'aider des particuliers ayant des petites surfaces à pouvoir faire pousser des fruits et légumes tout en prenant plaisir. Nous serons pour eux comme des éducateurs et accompagnateurs pour la création de leur mini potager. Belg'landscape se veut près du citoyen lambda, qui a toujours voulu se lancer dans un mini potager pour soi mais qui n'ose se lancer par manque de connaissances. C'est là que nous intervenons ; non seulement nous les conseillons dans le choix du dispositif, nous faisons la mise en place et nous suivons le projet jusqu'à sa réussite.

1.3 Genèse de l'idée

La société dans laquelle nous vivons est actuellement sujette à multiples challenges ; parmi lesquels l'alimentation. Les gens veulent non seulement un cadre de vie harmonieux et épuré ; mais aussi manger mieux. Après l'explosion des pst ; du machinisme ; des produits phyto et autres ; la qualité des aliments est remise en doute. Le secteur de l'ornement (arboriculture/floriculture) est une branche assez technique. La plupart des propriétaires, ne savent pas comment tailler un arbuste ou une fleur. Le tout n'est pas de tenir un sécateur ou une tronçonneuse pour intervenir. Avant ces outils ; il faut poser un certain nombre de réflexions sur l'intervention qu'on fera, connaître la physiologie du sujet sur lequel on veut mener une coupe ou taille. Donc tous ces contraintes liées à la vie des arbres ne sont pas négligeables ; un arbre mal taillé ou sectionné pourra être fatal pour sa vie. Dans une telle problématique ; nous voulons soutenir le citoyen qui n'a pas les bases de l'agronomie ; mais qui aime jardiner l'accompagner à faire pousser une partie de ce qu'il consomme pour réduire à son niveau le risque de contamination avec des substances chimiques via les aliments.

1.4 Les fondateurs

Nom	Fonction	Extra
Raïssa	Aspect production	Service après-vente
Eline	Aspect aménagement	Comptabilité
Nicolas	Aspect production	Pub et logistique

2. L'étude de marché.

2.1. Le marché

C'est un secteur intéressant car les entreprises de jardin ne travaillent en général qu'avec quelques clients et n'ont donc pas souvent le temps d'élargir leur cercle de clientèle. Les clients non associés à une entreprise précise font souvent appel à des travailleurs communaux ou à des contacts par bouche à oreille dont certains exercent de manière non déclarée.

2.2. La clientèle

Belg'Landscape Scomm
Rue de la loi 31 ;1170 Watermael-Boitsfort
Tél : 081/22.41.15
Gsm : 0495/68.94.31
Email : info@belg'landscape.be

2.3 la concurrence

Notre entreprise c'est différencié des autres avec les activités que nous proposons mais il reste tout de même de la concurrence, car il existe beaucoup de paysagiste, de jardiner...

Parmi nos concurrents, nous avons :

- Parlons jardin, avec un chiffre d'affaire de 166 400 € pour 2019 avec 5 employés
-

3. La politique commerciale.

3.1. La politique de services proposés.

Nos principaux services proposés sont des services généraux d'entretien de jardins privés.

Dans ce secteur nous proposons donc la majorité des travaux de conception et d'entretiens possibles, à savoir : La taille d'arbres, arbustes, massifs végétaux, arbres fruitiers, ... L'entretien de plates-bandes, bordures, massifs. Également dans le ramassage des déchets verts et des feuilles mortes et branches durant la mauvaise saison. Enfin tous les travaux liés aux pelouses tels que la mise en place par pose de gazon ou semis, ainsi que la tonte d'entretien de celle-ci environ toutes les deux semaines. Nous proposons également la mise en place d'un arrosage automatiques ou de venir arroser leur jardin lorsque les clients ne sont pas là surtout l'année de plantations de nouveaux végétaux. Nous pouvons nous adapter à la demande du client afin de lui proposer un service personnalisé, ainsi qu'un mode de gestion doux ou intensif, en laissant le jardin évoluer de façon la plus naturelle possible ou au contraire en contrôlant un maximum de paramètres afin d'éliminer les adventices, surveiller et maintenir la taille des végétaux et donner ainsi un aspect parfaitement contrôlé au jardin.

Dans un second plan, la touche innovatrice et originale de notre entreprise est un projet didactique visant les homes pour personnes âgées et les écoles pour enfant en bas âge. Nous proposons de venir dans un premier temps mettre en place un potager composé d'herbes aromatiques et de légumes facilement cultivables dans l'enceinte des établissements. Les membres de l'établissement pourront donc passer du temps à observer, sentir, goûter et surtout apprendre à comprendre le développement des végétaux grâce à ces potagers didactiques. Ces services sont également disponibles pour des entreprises qui aimeraient ajouter une touche verte et sensibilisatrice devant leurs bâtiments, permettant ainsi à son personnel de prendre une pause "nature". Ensuite nous proposons également des présentations et ateliers didactiques principalement dans les écoles, qui auront pour but d'éveiller l'intérêt des jeunes sur le

sujet tout en les sensibilisant à la biodiversité et à l'univers des insectes et des plantes qui les entoure silencieusement mais qui est toujours présent.

3.2. La politique de prix

A voir entre nous (honoraires personnel, prix pour les ateliers dans écoles et homes)

Type de travaux	Prix de petits travaux de jardinage
Ramassage des déchets verts	Entre 25 et 35€ /h
Tonte de pelouse par m ²	Entre 0,20€ et 0,30€ le m ²
Tonte de pelouse pour terrain de 100 à 500m ²	Entre 0,30€ et 0,50€ le m ²
Tonte de pelouse pour terrain de 500 à 1000m ²	Entre 0,20€ et 0,30€ le m ²
Tonte de pelouse pour terrain de 1000 à 1500m ²	Entre 0,10€ et 0,20€ le m ²
Semer du gazon par m ²	Entre 3€ et 5€ le m ²
Arrosage automatique par m ²	Entre 10€ et 15€ le m ²
Débroussaillage par m ²	Entre 0,35€ et 0,75€ le m ²
Débroussaillage par heure	Entre 25€ et 40€ /h
Désherbage par heure	Entre 25€ et 40€ /h

Type de taille	Prix de la taille des haies
Taille sur 2 faces de haies (0 et 50ml)	Entre 2 et 10 € ml
Taille sur 2 faces de haies (50 et 100ml)	Entre 2 et 9 € ml
Taille sur 2 faces de haies (au-dessus de 100ml)	Entre 1 et 8 € ml
Taille sur 3 faces de haies (0 et 50ml)	Entre 3 et 20 € ml
Taille sur 3 faces de haies (50 et 100ml)	Entre 2 et 15€ ml
Taille sur 3 faces de haies (au-dessus de 100ml)	Entre 2 et 12€ ml
Taille en forme (pyramide, boule)	Entre 130 et 150€ ml

Type de taille	Prix de la taille de plantes
Taille d'arbustes	Entre 2 et 5€
Taille de rajeunissement d'arbustes	Entre 6 et 10€
Taille d'arbre en forme de parasol	Entre 100 et 170€
Taille de massif de plantes	Entre 2 et 10€

Nous nous basons sur les prix moyens proposés sur le marché.

3.3. La politique de distribution

Les clients pourront facilement nous trouver au siège de l'entreprise, lorsque nous travaillons sur l'administration. Mais aussi, ils pourront prendre contact directement sur un chantier ou par message sur notre site ou nos réseaux sociaux.

3.4. La politique de communication

Les clients qui recherchent un professionnel pourront nous trouver via notre site internet, qui sera sponsoriser sur google durant les deux premières années, afin qu'on apparaisse dans les premiers sites et pour qu'on crée rapidement notre clientèle.

Notre camionnette servira aussi pour faire de la pub, lorsque nous irons sur un chantier mais aussi sur le chantier même car c'est là où nos futurs clients voient comment nous travaillons. Elle portera notre logo, un aperçu des services proposés, l'adresse de notre site internet, le nom de nos réseaux sociaux ainsi que des indications pour nous joindre par téléphone ou mail.

Nos clients pourront aussi nous trouver sur les réseaux sociaux, car maintenant, les jeunes qui sont nés avec les réseaux comment à avoir l'âge d'avoir leur propre jardin et donc vont d'abord chercher sur les réseaux sociaux une entreprise avant de chercher sur google. De plus, ils permettent de rapidement actualiser les informations, de rajouter des photos et donc refaire de la pub, et c'est avantageux pour les nouvelles entreprises car nous ne sommes pas obligés de payer pour être publiés mais pour plus de visibilité il est conseillé de payer.

4. Le prévisionnel de chiffre d'affaires.

Le tableau représente tous les services que nous proposons et leurs nombres qu'on réalise durant une saison, il est difficile de faire une moyenne pour avoir un nombre au mois ou à la journée car nos services varient énormément en fonction des saisons.

Service	Prix de vente	Tva	Printemps	Été	Automne	Hiver
Petite tonte	40	20 %	85	93	6	
Grande tonte (3h)	150	20 %	60	40	4	
Aménagement	50 sans matériaux	20 %	60	14 h	26h	78
Désherbage	35 sans les produits	20 %	20	5	13	
Semi-gazon	40 sans matériel	20 %	35		32h	
Taille (3h) Avec ramassage (2h)	111 60	20 %	45	5	26	26
Ramassage feuille	35	20 %	15	1	117	
Activité	35 sans les matériaux et matériels	20 %	40	52 h	39	100
Plantation	40 sans les végétaux	20 %	30	0	78	30
Arrosage	15	20 %	0	6		
Semi annuelle	35 sans les graines	20 %	30	0		

Nombre d'heure total			420	432	341	234
Chiffre d'affaire			24 375	13 395	16 901	13 046
Nombre employers			4.5	5	4,5	4
Total			109 687,5	66 675	76 054,5	52 184

Notre chiffre d'affaire annuel est de 304 601 €

La TVA peut être réduite pour des travaux spécifiques comme :

- Abatage et élagage lorsque c'est urgent
- Travaux d'aménagement (clôture, caniveau, éclairage, loggia, escalier, mur, portail et terrasse) si la maison a plus de 2 ans mais que le terrain a été acquis il y a moins de 2 ans.

Elle est réduite à 10 %.

5. la mise en place de Belg'Landscape

5.1 Les locaux

Nous avons besoins de deux locaux qui sont bien différents

- Le bureau : ce local est prévu pour accueillir les clients, lorsqu'ils voudront avoir un devis ou un avis. Et nous l'utiliserons aussi pour travailler sur nos dossiers, les devis, plans, commandes, facturations en gros pour tout ce qui est en lien avec l'administration.
- Le garage : En principe, aucun client n'aura accès à ce lieu. Ce local sera utilisé pour y stocker tous nos outils, matériaux et matériels. Il sera utilisé environ 1h par jour lorsque nous partirons et reviendrons de nos chantiers.

5.2 Investissements

L'entreprise a besoin de beaucoup d'outils ainsi que de matériels pour se lancer. Les plus importants sont :

- Tracteur de pelouse RT 5097 Z : 4 040 €
- Tondeuse thermique RM 650T : 813 €
- Débroussailleuse thermique FS 55 R : 237 €
- Taille-haie HS 82 R : 619 €
- Tronçonneuse : 720 €
- Souffleur BG 86 : 415 €
- Motobineuse MH 560 : 669 €
- 3 Bureau : 360 €

- Ordinateur : 900 €
- Ordinateur portable : 750 €
- Camionnette : 4 700 €

Le montant total des investissements s'élève à 25 000 €

5.3 Les frais généraux

- Eau : 143,28€/ an
- Électricité : 14, 12 €/mois
- Chauffage : 300 €/ an
- Loyer bureau : 399 €/ mois
- Loyer garage : 135 €/ mois
- Petits matériels : 2 039,87 €
- Entretien et maintenance : 517,77 €
- Vêtements de sécurité : 2 236,80 €
- Publicité : 159 (camionnette) + 180 € /mois
- Assurance : 400 €/ an
- Téléphone et internet : 39 € / mois
- Services bancaires : 1 €/ mois

Total :

5.4 les financements

L'entreprise a un capital de 30 000 € par apport de chaque associé de 10 000 €. Pour l'instant, nous n'avons pas besoin d'apport pour lancer notre entreprise.

6. Le fonctionnement

Les clients pourront venir dans notre bureau, nous appeler ou nous contacter via les réseaux sociaux ou le site internet pour nous demander nos services.

A la suite, nous faisons des devis, que le client acceptera ou non.

Une fois accepter, nous pourrons programmer l'intervention, qui peut être plus ou moins en fonction du service demandé.

Par exemple, si le client nous contacte en février pour une tonte de pelouse, nous ne pourrons pas la réaliser de suite, par contre, nous pouvons prévoir de venir le mois suivant.

Par contre, si ce même client vient en plein mois de juin, il aura peut-être la chance qu'on lui propose de passer le lendemain.

Il y a plein d'autre service qui peut être décider comme ça, par exemple, la plantation, si le client vient en juin on lui proposera de faire en automne voir même au printemps suivant.

Mais il peut arriver aussi qu'on doit décaler notre programme, soit parce que nous avons mal estimer la durée d'un service ou par mauvais temps, s'il pleut trop nous ne pourrons pas tondre la pelouse ou coulé du béton, s'il gèle ne pourront pas faire de plantation, nous sommes très dépendants du temps.

Le meilleur planning pour la gestion sera de 2 semaines car on peut rarement se projeter plus car on ne sait pas comment va être le temps, s'il fait trop chaud, l'herbe ne pousse pas donc ça ne sert à rien de programmer des tontes 2 semaines après, par contre, si vais de temps en temps de la pluie avec un beau temps, on devra peut-être passer tous les 10 jours.

7 Résultat de l'exercice

Chiffre d'affaire	304 601 €
-charges variable	-82 061,5 €1
-charge fixe	-91 708 €
-amortissement	-9 244,61 €
= Résultat de l'exercice	121 586,88 €

Nous avons 121 586,88 € en résultat d'exercice la première année.