

Entreprise de jardinage

Données sur la branche

La montée du niveau de vie, le développement de la construction de maisons individuelles et la généralisation de la prise de conscience de l'environnement ont développé grandement l'intérêt vis à vis de l'aspect extérieur autour de la maison, au lieu de travail et dans les lieux publics dans les localités urbaines ou semi-urbaines en Israël. Ce phénomène suscite une demande de plus en plus grande d'entreprises de jardinage. La création d'une nouvelle entreprise de jardinage exige la conscience et la connaissance des divers clients. Les domaines d'ouvrage dans lesquels opérera l'entrepreneur écoulent de ces exigences. Es domaines sont différents et variés et ils correspondent aux besoins des clients auxquels l'entreprise offre ses services. Le métier de jardinier ne nécessite aucun permis. Cependant, aujourd'hui les propriétaires de jardins commencent à demander un diplôme professionnel reconnu, ou bien ils préfèrent louer les services d'un architecte paysagiste, d'un agronome, etc.

Subdivision dans la branche

Voici une liste partielle des domaines possibles d'opération :

- ◀ Jardinage extérieur ou intérieur de maisons individuelles ou de bâtiments collectifs.
- ◀ Jardinage extérieur ou intérieur d'organismes publics, de compagnies commerciales ou d'usines industrielles.
- ◀ Jardinage hydroponique.
- ◀ Jardinage municipal des principales artères, jardins publics et jardins municipaux.

Il est en général conseillé de se concentrer sur deux ou trois domaines dans lesquels l'entrepreneur est capable d'opérer le mieux et qui correspondent aux besoins du public visé auquel il envisage offrir ses services.

Caractéristiques du marché

Le domaine du jardinage est un marché tout à fait libre, dans lequel un grand nombre d'entrepreneurs est actif. Les exigences minimales relativement basses (du moins à des niveaux professionnels modestes) attirent de nombreux entrepreneurs dans cette branche. Cela conduit d'autre part à une grande concurrence, à un roulement élevé et à la fermeture de nombreuses entreprises.

Le secteur du jardinage souffre d'un caractère extrêmement saisonnier : en automne et au printemps, la quantité de travail est élevée pour renouveler et rafraîchir les jardins ; en été, il y a du travail de maintenance et d'arrosage réguliers (par exemple, il faut tondre les gazons une fois par semaine), et en hiver, la quantité de travail est généralement réduite. En conséquence, de nombreuses entreprises effectuent un « reclassement professionnel » dans une autre branche pendant les mois d'activité faible.

Clientèle: la détermination du marché ciblé, son volume et sa segmentation

On peut classer les clients potentiels dans quatre principaux groupes :

- ◀ Clients privés : Le travail vis à vis de ce groupe consiste surtout en planification et entretien de petits jardins. La fréquence et le genre de travail et généralement déterminé par le type de jardin et les exigences du client.
- ◀ Organismes : Ces clients comprennent des organismes publics et privés qui ont besoin de l'entretien régulier de grands terrains. La prise de contact se fait généralement par appel d'offre et le travail se fait par des contrats d'ensemble. Le travail vis à vis d'un tel client exige la possibilité de donner des garanties, des preuves de capacité et d'expérience professionnelles et une structure organisationnelle adéquate.
- ◀ Entrepreneurs de construction : Ces clients demandent surtout la planification et la création de jardins dans les projets de construction qu'ils édifient. L'engagement est en général seulement pour l'édification d'un projet.
- ◀ Les architectes paysagistes et agronomes qui n'emploient pas leurs propres équipes de travail.

Concurrence

La concurrence dans la branche du jardinage est dure, à cause de la facilité relative d'ouvrir une entreprise de ce genre. Avant d'investir dans une nouvelle entreprise, il est conseillé de vérifier la quantité d'entreprises semblables dans le voisinage, s'il existe un public cible ayant besoin de travaux de jardinage et ne les reçoit pas d'une autre société. Cela est valable tout aussi bien pour les clients privés que les clients commerciaux et les organismes. Les appels d'offres exigent une plus grande préparation, outre la connaissance de la branche, les connaissances professionnelles et l'examen des concurrents, pour obtenir le marché, il faut en examiner la rentabilité, analyser les capacités et les souhaits du client et des concurrents, et surtout être prêt à compléter l'outillage et à fournir des garanties.

Fournisseurs

On peut acheter tout l'équipement nécessaire pour le travail lui-même, pour créer des jardins (ordinateurs d'arrosage, système d'arrosage, etc.) et pour sa maintenance régulière auprès des grands fournisseurs, tels que Omer, Hagarein, Amir et Agronof, ainsi qu'auprès de dizaines de petits importateurs et différents grossistes.

Au moment de l'achat d'outils mécaniques (scie, tondeuse à gazon, cisailles, etc.), il faut vérifier qu'il est possible d'éventuellement les faire réparer et obtenir des pièces de rechange d'une manière régulière. Ce service est normalement fourni par le magasin qui les a vendus et / ou par les fabricants ou les importateurs.

On peut acheter les plantes auprès de deux sortes de fournisseurs : les cultivateurs ou les pépiniéristes.

Moyens de marketing

Pour que le public visé connaisse l'entreprise et puisse l'appeler, il faut continuellement faire de la publicité. Il est possible de la faire par divers moyens, parmi lesquels :

- ◀ L'annuaire téléphonique professionnel (pages jaunes), les revues professionnelles, l'annuaire téléphonique spécialisé pour le jardinage (pages vertes), distribution de tracts publicitaires dans les boîtes aux lettres.
- ◀ Envoi de lettres aux directeurs de la maintenance et intendants dans les administrations.
- ◀ Distribution de divers produits de publicité.
- ◀ Placement de pancartes dans les jardins qui ont été établis ou qui sont entretenus par l'entreprise.
- ◀ Inscriptions sur les véhicules de l'entreprise et sur les vêtements de travail.
- ◀ Dossier de travail : le dossier de travail est le prospectus du jardinier, y compris les détails sur ses compétences professionnelles, ses aptitudes, son expérience, ses ouvriers et ses capacités, des photos d'avant et après, une présentation de ses meilleures œuvres et les mieux réussies. Il est conseillé de préparer le dossier avec l'aide d'un professionnel. Le dossier est destiné à être distribué aux clients comme matière publicitaire.
- ◀ Approche des bureaux de conception paysagiste et /ou les architectes afin d'effectuer pour eux des travaux en sous-traitance (cela suppose pouvoir prouver ses aptitudes et une expérience antérieure).
- ◀ Une autre possibilité d'entrer dans cette branche consiste à acheter une clientèle existante d'un jardinier se retirant de la branche. Le prix habituel se monte à un chiffre d'affaire mensuel pour les clientèles actives. Cela comporte un risque qui peut être dissimulé dans les raisons de la retraite de l'ancien jardinier, qu'il faut soigneusement vérifier.

Personnel

Le nombre des personnes employées dans les entreprises change en fonction du type de travaux et des projets qu'elles acceptent.

Dans un certain nombre d'endroits en Israël, il existe des formations de base et des cours avancés, comme par exemple :

- ◀ Ecole de Jardinage et de Techniques Paysagistes de la WIZO, Petah Tikva, tél. : 03 – 9079000
- ◀ L'Organisation du Jardinage et du Paysage, Tel Aviv, tél. : 03 – 9080235.

Chiffre d'affaires et profit dans la branche

Le chiffre d'affaire d'une équipe de trois personnes faisant la maintenance de jardin est d'environ 45 000 shekels par an.

Base de prix :

- ◀ De 100 % du prix de vente au client pour l'établissement d'un jardin (y compris la construction d'un système d'arrosage), il restera entre les mains du jardinier un profit d'environ 31 à 36 %.
- ◀ De 100 % du prix de vente au client pour la maintenance d'un jardin, il restera entre les mains du jardinier un profit d'environ 80 à 84 %.

Ces données concernent le profit brut, avant les dépenses de salaires et les frais généraux.

Pour un travail exécuté en sous-traitance et / ou pour des organismes, les taux de profit seront près de la limite inférieure des marges données ci-dessus, avec la possibilité de fluctuations supplémentaires vers le bas.

Conditions de paiement d'usage

Le jardinier débutant doit tenir compte de la difficulté à trouver des clients. Le prix constitue un élément appréciable, la plupart du temps déterminant, pour le choix par les clients du jardinier qui va accomplir le travail. La plupart des jardiniers débutants doivent faire des compromis concernant le prix qu'ils vont prendre pour faire différents travaux. Il vaut même mieux parfois accepter un bas prix dans le but d'attirer d'autres clients. Plus les clients seront contents du prix pour la qualité du travail et du service qu'ils reçoivent, meilleurs seront les chances que le nombre de clients augmente.

Les clients privés paient généralement une fois par mois pour tous les travaux de maintenance et / ou d'amélioration / de replantage accomplis au cours du mois. Pour les clients commerciaux et les organismes, les paiements se font selon les termes conclus par avance (en général courant plus 30 jours), d'après une facture établie une fois par mois.

Dans les appels d'offres, des conditions spécifiques sont établies pour l'appel d'offre ou pour l'adjudicataire et les paiements s'effectuent selon ces conditions.

Licences et permis

Aucun permis particulier n'est exigé pour monter une entreprise.

Il existe un diplôme professionnel donné à la fin des études dans un certain nombre d'institutions, comme les Collèges Ruppin, WIZO Petah Tikva.

Les architectes paysagistes et les agronomes bénéficient d'une préférence de la part des clients de haute classe.

Recommandations

- ◄ Pour une entreprise débutante, il est recommandé de se concentrer sur la recherche de clients, faisant partie des clients privés ou des entrepreneurs de construction. On peut s'attendre à ce qu'une nouvelle entreprise aura du mal, au départ, à être compétitive auprès des grands organismes.
- ◄ La fiabilité et la compétence professionnelle du jardinier se mesurent, entre autres, d'après sa connaissance des plantes et de leurs caractéristiques, et d'après sa capacité à expliquer au client ce qui se passe dans son jardin. Si vous vous heurtez à une maladie ou un problème quelconque que vous ne connaissez pas, cherchez immédiatement une assistance professionnelle.
- ◄ Un service important pour les clients d'un jardinier, constituant une amélioration appréciable à ses revenus, découle de sa médiation entre le client propriétaire du jardin et les serres produisant les plants, les négociants d'outillage et d'équipement d'arrosage, les vendeurs d'insecticides, les magasins d'accessoires, etc. La différence de prix en faveur du jardinier servant d'intermédiaire se situe entre 25 % et 50 % : il vaut mieux l'utiliser.
 - Il est possible de s'inscrire et se mettre à jour aux sites suivants
 - Le site du Jardinage en Israël : <http://www.ginun.co.il>
 - L'organisation du Jardinage en Israël : <http://www.gardening.org.il>
- ◄ Il est recommandé de recourir à l'assistance du centre MATI local (Centre de Développement des Petites Entreprises) pour monter et faire fonctionner l'affaire.