



## Un Nouveau Métier : Paysagiste Designer



# SOMMAIRE

## Un Nouveau Métier : Paysagiste Designer

Véritable maître d'œuvre dans l'aménagement de votre extérieur

1) Le concept	p3
2) Le marché	p4
3) Les hommes : La force du réseau	p4
4) Les réponses aux questions courantes des candidats à la franchise	p5
5) Fiche d'identité	p6
6) L'histoire du franchiseur	p7
7) Le concept : + en détail	p7
8) Le savoir faire du franchiseur : + en détail	p8
9) L'entreprise et son environnement	p9
10) Le développement du réseau	p10
11) Liens vers les photos	p12
12) Cadeau	p13



Activité : Second oeuvre  
**Paysagiste Designer**

Tête de réseau DG : Robin RAMOUSSET  
Formule : Franchise  
Création du réseau : 2002  
Téléphone : 0 810 81 81 27  
Mobile : 06 64 98 34 20  
Télécopie : 03 88 32 45 08  
Candidatures : [franchise@cardinaljardin.com](mailto:franchise@cardinaljardin.com)  
Site Internet : <http://www.cardinaljardin.com>  
Dossier de presse sur demande à :  
[r.ramousset@cardinaljardin.com](mailto:r.ramousset@cardinaljardin.com)

Enseigne : **CARDINAL JARDIN**  
Société de développement :  
Société Gardéo  
2 rue du fossé des tailleurs  
67000 Strasbourg



## Un Nouveau Métier : Paysagiste Designer

**Véritable maître d'œuvre dans l'aménagement de votre extérieur.**

 **Le concept :**

Cardinal Jardin est une approche novatrice et dynamique du métier de paysagiste.

Avec un positionnement original, **le 1<sup>er</sup> réseau de Paysagiste Designer** se distingue clairement des artisans ou architectes - paysagistes en proposant une **prestation globale et clé en main auprès d'une clientèle de particulier haut de gamme.**

En effet, l'activité d'un franchisé CARDINAL JARDIN comporte les missions :

- de conception des espaces,
- de vente des projets,
- et de suivi des chantiers.

La mise en oeuvre technique des chantiers est, quant à elle, sous-traitée auprès d'entreprises dûment sélectionnées.

Ainsi, **le Franchisé Cardinal Jardin, en tant que véritable maître d'œuvre, propose une offre créative et personnalisée qui s'étend à la totalité des extérieurs** : jardins, terrasses, piscines, allées, bordures, murets, clôtures, pergola, mobiliers et déco.

## **Le marché :**

Le concept se positionne sur **deux marchés** chez les particuliers : celui du **jardin neuf, en progression de 12 % par an depuis 20 ans** et celui de la **rénovation**.

Cardinal Jardin se présente comme « le premier réseau organisé sur son activité face à une concurrence éclatée des architectes et des entreprises paysagistes. »

Le jardin, souligne la tête de réseau, « *devient un bien de consommation associé à la construction* » pour **69% des français qui dispose aujourd'hui d'un jardin** (source IPSOS). Tandis que le marché français du jardinage a progressé de 33 % en 10 ans. »

## **Les hommes : La force du réseau**

Le réseau est déjà constitué de **près de 10** franchisés et compte couvrir le territoire national dans les 5 ans.

Le réseau recherche avant tout des **commerciaux, bons spécialistes de la vente aux particuliers**, notion de satisfaction client primordiale, **bons managers sachant gérer plusieurs projets de front**, ayant envie de se positionner en paysagiste designer.

**Aucune compétence du métier n'est nécessaire** : le franchisé n'intervient pas directement dans la partie technique des devis et des travaux. De plus, à tout moment, il peut être assisté par un professionnel du réseau ou par la tête de réseau.

Le concept propose de se lancer à partir du domicile. Cela ne nécessite ni magasin, ni terrain, ni construction. Aucun stock, aucune machine **ni aucun personnel** n'est nécessaire. Ces frais de structure légers permettent un positionnement efficace sur le marché.

L'apport personnel minimum requis est de 15 000 €.

Le droit d'entrée de 23 000 € comprend, outre l'exclusivité territoriale, des packs « création - exploitation - réglementation/juridique - communication ». La redevance est de 3% du CA HT.

L'investissement global est d'environ 55 000 €.

Le site pilote a réalisé plus de 250 000 € de chiffre d'affaires dès la première année avec +60% de progression en année 2.

**La rentabilité, « à deux chiffres dès la première année », permet au franchisé de prévoir sa rémunération « dès le quatrième mois d'exploitation ».**

## Les réponses aux questions courantes des candidats à la franchise

« *Etes vous un énième réseau de **courtage en travaux** spécialisé ?* »

NON ! Le seul point commun avec certaines entreprises de courtage est que notre offre est exhaustive, mais cela tient au fait que nous externalisons la réalisation. Cardinal Jardin se défend d'être une entreprise de courtage, les franchisés sous-traitent les travaux et prennent des engagements sur les délais et la qualité. Les clients s'acquittent de la facture directement au franchisé qui règle ensuite les entreprises. Le risque est différent et la valeur ajoutée aussi.

« *Alors que les carnets de commande des artisans sont pleins, n'avez-vous pas **du mal à trouver des entreprises** pour la réalisation des travaux ?* »

Aucun problème à ce sujet, il n'y a jamais eu autant d'entreprises, elles ont du mal à se faire connaître dans le champ concurrentiel et le simple bouche à oreille ne suffit plus. De plus, les carnets de commande ne s'avèrent plus si complet dès que l'on crée un partenariat durable avec les entreprises. Enfin, les travaux sont souvent créatifs et valorisants pour les ouvriers qui les réalisent. Beaucoup de sous traitant n'aiment pas la part commerciale dans leur activité et rapidement ils confient leurs prospects aux franchisés.

« *Lorsque le chantier comporte plusieurs intervenants, la coordination est un apport probant, mais lorsque les travaux sont simples, vos franchisés ne sont ils pas **plus cher que les entreprises classiques** ?* »

Bien que ces chantiers ne soient pas notre cœur d'activité, les franchisés réalisent de véritables contrats de résultats : s'engageant sur les prix, les délais, et la qualité des travaux réalisés par les entreprises sous-traitantes. Nous restons donc compétitifs sur le marché. De plus l'effet volume permet de négocier des tarifs avantageux avec les sous traitants.

« *Vos franchisés n'ont **pas de compétence technique** cela ne pose pas de problème dans un domaine comme le jardin ?* »

Pas du tout, la technicité, les franchisés en ont rapidement plus que leur sous-traitants : tout d'abord ils s'appuient sur le DTU, véritable institution dans la construction, puis sur les documents techniques fournis dans le cadre du contrat de franchise et enfin il y a l'avantage réseau avec un « franchiseur métier » qui compte plus de 15 ans d'expériences. C'est justement le fait même que les franchisés soient des hors métiers qui rend leur approche différente, ce qui est bénéfique pour un nouveau métier. Les métiers doivent être dé formatés pour devenir paysagiste designer.

## Fiche d'identité



**NOM :** RAMOUSSET

**Prénom :** Robin

**Fonctions :** Initiateur du réseau, Développeur

**Marque :** CARDINAL JARDIN

**Dénomination sociale de l'organisme franchiseur :** GARDEO

**Adresse :** 2 rue du fossé des tailleurs 67 000 Strasbourg.

**SIRET:** 49170811100019

**RCS :** Strasbourg, SARL au capital social de 50 000 €

**Code APE :** 748 K

**TVA intra :** FR 4649170811100019

**Secteur d'activité :** Paysagiste, jardins&terrasses, neufs&rénovation

**Concept :** Franchise de PAYSAGISTE DESIGNER

**Facteurs de différenciation :**

Nouveau métier : maîtrise d'œuvre déléguée, sous-traitance des travaux permettant une offre exhaustive dans le jardin : eau, végétal, minéral, bois, déco. Créativité : la créativité permet un positionnement haut de gamme.

Facteur de différenciation essentielle : les particuliers haut de gamme, cherchent des maîtres d'œuvre d'extérieur. Valeur ajoutée créée par la qualité de service de marque et la profondeur de gamme de l'offre.

**Clientèle :** 100% particuliers propriétaires, CSP+

**Marketing direct :** BAL, presse....

**Objectif clientèle :** 20 clients par an

**Panier moyen :** 15 000 €

**Nombre de franchisé en 2009 :** 8

## L'histoire du franchiseur :

**Le Franchiseur : Robin RAMOUSSET** était dans le jardin familiale plus souvent que dans sa chambre. Véritable passionné du jardin dès son jeune âge, R.Ramousset a commencé par faire la terrasse avec son grand père, puis il réalisa une véritable pépinière dans le jardin de ses parents où il se testa à planter et décorer les extérieurs.

A la sortie du Lycée, R.Ramousset veut travailler et réaliser des jardins : il passera alors dans tous les corps de métier de l'entreprise en finissant consultant grands projets au ministère de l'Équipement en parallèle de ses études qui l'amèneront au titre d'ingénieur paysagiste.

R.Ramousset constate que les acteurs classiques de la profession manquent aujourd'hui de réactivité, de qualité, de professionnalisme et de créativité dans leurs prestations. Les clients sont demandeurs d'engagements de service et ils désirent une offre ad hoc.

En 2002, il décide de démarrer l'agence pilote qui connaîtra un vif succès dès son démarrage dans un secteur géographique en dépeuplement.

## Le concept : + en détail

Le Concept CARDINAL JARDIN repose sur une méthode originale :

- de conception des espaces extérieurs en général et spécifiquement de l'habitat individuel du particulier, à l'exception de l'habitation proprement dite, au moyen d'une méthode originale et documentée de conception paysagiste ;
- de vente des projets conçus selon des techniques propres au Franchiseur appuyées sur des supports d'aide à la vente conçus spécifiquement pour l'exploitation du Concept ;
- et de réalisation des projets vendus en recourant à une maîtrise d'œuvre déléguée.

Le Concept induit une prestation globale et clé en main. Le travail de conception s'applique ainsi à la totalité des espaces extérieurs : jardins, végétaux, terrasses, piscines, allées, bordures, murets, clôtures, portails, mobilier extérieur.

Une fois la création de l'espace extérieur effectuée selon une méthode spécifique au Concept, le Franchisé s'assure de la réalisation de l'espace extérieur.

Le Concept induit ainsi la remise d'un devis global, l'engagement, aux termes du contrat de maîtrise d'œuvre déléguée de faire réaliser les travaux dans les délais et budgets contractuels, en assurant la coordination de l'intervention de tous les artisans de tous corps d'état référencés retenus pour l'exécution du chantier.

L'exploitation du Concept a permis de valider la pertinence du modèle économique.

 **Le savoir faire du franchiseur : + en détail**

Le Franchiseur est venu aux droits de la société CARDINAL JARDIN SARL laquelle a expérimenté, dans ses agences pilotes de SAVERNE et de STRASBOURG BILOBA le concept. L'exploitation de ce dernier a permis d'acquérir un savoir-faire qui est ainsi l'aboutissement d'une préparation spécifique et de nombreuses études basées sur la propre expérience du Franchiseur.

Le Franchiseur a ainsi développé un savoir-faire qui s'applique en particulier :

- A un positionnement original de l'activité, qui se distingue d'une part du métier de paysagiste, et d'autre part du métier d'architecte paysagiste ;
  - A la capitalisation d'une expertise technique particulière de conception d'espaces extérieurs et de gestion de projets ;
  - A la formation au Concept ;
  - A la définition des procédures applicables aux services rendus par le Franchisé ;
  - A la définition de procédures de référencement des entreprises des corps de métier devant intervenir pour l'exécution du projet, des procédures de suivi de chantier et des relations avec ces prestataires ;
  - A la rédaction et à la fourniture au Franchisé d'un package des contrats nécessaires à l'exploitation du Concept afin de garantir la sécurité juridique comme la marge du Franchisé ;
  - Au marketing des services CARDINAL JARDIN , à la définition de méthodes de commercialisation de ces services ;
  - A la définition et à l'exploitation d'un site Internet spécifique de promotion de la Marque et de l'Enseigne ;
  - A l'exploitation d'un centre d'appel national répondant à un numéro unique pour chaque agence sous l'Enseigne ;
  - Au suivi de la relation client ;
  - A la conclusion d'accords nationaux de référencement de fournisseurs de matériaux ;
  - A la gestion d'une agence ;
  - A la définition de logiciels spécifiques à certains éléments du Savoir-Faire ;
- En particulier à la mise au point d'un système de gestion propre au Concept et permettant notamment de gérer les plannings, les missions et leur facturation ;
- A la communication tant locale que nationale de l'agence ;
  - A la maîtrise de l'organisation d'un réseau en franchise, tant dans ses aspects organisationnels (développement, animation, contrôle, communication), que contractuels.

## L'entreprise et son environnement :

La Sarl Cardinal Jardin est née en 2002, année de création de la première agence.  
Le réseau est déjà constitué de 9 franchisés.

Aujourd'hui l'entreprise **GARDEO** (contraction de garden & neo) **gère le développement de la marque CARDINAL JARDIN.**

Pour se faire, GARDEO s'entoure de partenaires reconnus :

- Comptabilité et Finance :
  - o convention nationale avec la banque CIC portant sur une offre privilège applicable au franchisé CARDINAL JARDIN
  - o convention avec un cabinet d'expert comptable Fiduciaire Bas-Rhin portant sur offre privilège incluant un pack de constitution d'entreprise (statuts, comptes d'exploitation...)
  - o convention avec un organisme de crédit FINANCO pour le financement des projets de jardin
- Stratégie et Développement du Réseau : consultants & partenaires franchiseurs
- Technique / Métier avec des fournisseurs de matériaux : pierres naturelles, béton, dallage, pavé, bois, mobilier, décoration d'extérieur, piscine...
- Juridique : cabinet GOUACHE spécialisé en droit des franchises et Cabinet GUELHAAR spécialisé en droit des affaires
- Protection sociale du franchisé : GROUPE MEDERIC & HUMANIS VAUBAN
- Communication et Graphisme : ADIPSO, PARHAZARD et NOVEMBRE&co...
- Logistique : Sté PARCOURS spécialiste de location de véhicule
- Etudes sectorielles : TERRITOIRE&MARKETING
- Evènementiel : SEPELCOM, Maison Passion....

## **Le développement du réseau**

### **1. L'évolution du Site Pilote**

- **Création en 2002 de la première agence Cardinal Jardin** en Alsace à Saverne par la SARL Cardinal Jardin.
- 2005/2006 Cardinal Jardin SARL développe un réseau de concessionnaires : Obernai, Mulhouse, Asnières sur Seine, Sélestat, Metz.

Fin 2006 Liquidation de la SARL Cardinal Jardin.

Après analyse de cette première expérience Robin Ramousset s'entoure de professionnels de la Franchise et décide de monter un véritable système de Franchise et crée la structure :

- GARDEO uniquement dédiée au développement de la Franchise
- BILOBA uniquement dédiée au développement de l'activité sur Strasbourg

**Septembre 2006 Création de GARDEO au Capital de 50 000€** afin de développer le réseau. Capital majoritairement détenu par M Ramousset.

### **2. L'état du réseau**

1. *Liste des succursales et filiales majoritaires* : Néant
2. *Liste des franchisés en France*:

2 agences à Lyon  
1 agence à Macon  
1 agence à Aix les Bains  
1 agence à Reims  
1 agence à Strasbourg  
1 agence à Nice

3. *Liste des autres entreprises faisant partie du réseau*

Agence de Strasbourg : SARL BILOBA  
Société sœur de Gardéo  
2 rue des fossés des tailleurs  
67000 Strasbourg  
Contrat de Franchise : 06/09/07



**Liens vers les photos : n'hésitez pas à nous demander les photos**

<http://picasaweb.google.fr/Cardinaljardin/BOOK#>

**Appuyer sur Ctrl + clic sur le texte pour suivre le lien**

**Puis appuyer sur le l'onglet Télécharger**

#### **Plus d'informations**

Outre des relations presse classique, Cardinal Jardin peut fournir des reportages sur des réalisations de jardin, des photos ou des témoignages.

#### **NB : DROITS à l'Image**

**Cardinal Jardin** est une marque déposée

Le **Jardin N&B** est un modèle déposé sous la marque Cardinal Jardin

**Paysagiste Designer** est une marque déposée

Les photos sont **libres de droit sous** réserve de la mention ou du logo Cardinal Jardin juxtaposé et lisible. Toutes les photos des réalisations des collections sont déposées.

**Les photos Cardinal Jardin sont déposées à l'INPI et soumises à la réglementation de la protection du droit à l'image**

**L'utilisation de photos engage l'utilisateur sur l'acceptation de ses obligations**

Dossier de presse 2009 :: 0 810 81 81 27 :: [www.cardinaljardin.com](http://www.cardinaljardin.com)

Cardinal Jardin :: paysagiste designer



## Cadeau

**Un cadeau éthique et tendance** sera offert à chaque journaliste qui enverra une copie de l'article paru à Cardinal Jardin.