

Ça pousse!

Technicien paysagiste ES, une formation d'avenir

Marc-Henri Jan
Doyen au CEPM*



Les métiers de l'horticulture, et particulièrement celui de paysagiste, sont aujourd'hui devenus des métiers de premier plan. Ils ont en effet bénéficié de la prise de conscience relative aux enjeux de l'intégration du végétal dans les milieux urbains.

Ce regain d'intérêt a ainsi généré un important besoin de main-d'œuvre qualifiée dans le métier. Afin de répondre à cette demande, l'association professionnelle Jardin-Suisse s'est mobilisée ces dernières années pour valoriser les différentes filières de formation de la branche.

En Romandie, une nouvelle filière de formation en école supérieure technique a donc vu le jour en 2013. Basée au Centre d'enseignement professionnel de Morges (CEPM), elle vise à compléter la palette de débouchés professionnels déjà offerts par le CFC. Cette formation de niveau supérieur prépare les étudiants à des rôles de cadre dans le domaine de l'horticulture paysagère.

Un savoir-faire recherché
Après avoir obtenu son diplôme ES, un technicien paysagiste oc-



L'enseignement associe théorie et pratique. CEPM

cupe des postes à responsabilités tels que chef de projet ou collaborateur dans des entreprises pay-

sagères, des bureaux d'architecture du paysage, d'urbanisme ou dans des collectivités. Les tâches

de ce professionnel sont variées. Il est par exemple souvent impliqué dans la planification et la direction de projets, et ses compétences en gestion sont particulièrement appréciées pour mener à bien les travaux qui lui sont confiés.

En somme, le technicien paysagiste peut être perçu comme un chef d'orchestre des projets paysagers. Il jongle entre les plans, les équipes et les clients, le tout avec un tact certain pour maîtriser la complexité croissante des chantiers qui intègrent des normes et des exigences de plus en plus élevées en matière d'environnement notamment.

Une formation technique et polyvalente

Pour accéder à cette formation d'avenir qui allie la rigueur des techniques de construction avec la poésie du végétal, il faut remplir quelques conditions préalables:

- Être titulaire d'un CFC d'horticulteur paysagiste ou de dessinateur paysagiste
- Avoir effectué une année d'activité professionnelle après son CFC dans une entreprise paysagère.

La formation se déroule en cours d'emploi et dure trois ans, avec des cours dispensés sur l'équivalent de deux jours par semaine.

L'enseignement associe théorie et pratique en s'organisant autour de projets qui permettent de développer les compétences opérationnelles des étudiants.

L'ES technique à Morges englobe également d'autres métiers du bâtiment au sein de plusieurs filières: planification des travaux, technique des bâtiments, technologie de l'énergie et de l'environnement, et automatisation du bâtiment. Cette diversité permet de faire interagir entre eux les différents acteurs engagés lors de la réalisation d'un projet.

La richesse des travaux interdisciplinaires

L'un des grands atouts de la formation de technicien ES à Morges réside dans son approche interdisciplinaire. Des groupes de travail formés d'étudiants de chaque filière du bâtiment présente dans l'école supérieure sont constitués. Ensemble, ils doivent mener à bien la réalisation d'un projet. Même à l'échelle d'un petit jardin, il est désormais commun d'y voir s'activer un électricien, un installateur sanitaire, un menuisier et un constructeur métallique, sans oublier l'installateur de panneaux photovoltaïques. Ces travaux interdisciplinaires permettent à chacun de mieux connaître les métiers avec lesquels il sera de plus en plus amené à collaborer sur le terrain.

«Exigence, excellence et fraternité»

Une telle formation nécessite beaucoup d'engagement personnel et professionnel de la part du futur technicien paysagiste. Le cursus, basé sur un plan d'études cadre précis défini par le monde professionnel, est exigeant. Et s'il stimule les futurs techniciens à se surpasser, le jeu en vaut cependant la chandelle.

Les compétences acquises sont en effet précieuses pour évoluer professionnellement. Le titre de technicien paysagiste ES possède en outre une équivalence européenne (ingénieur Eureka), ce qui permet à son titulaire de travailler à l'étranger de manière reconnue.

Laissons les mots de la fin à cet ancien élève: «Grâce à cette formation, j'ai pu évoluer professionnellement, obtenir un meilleur salaire mais surtout conserver beaucoup de contacts avec mes anciens collègues d'études, qui sont maintenant mes interlocuteurs professionnels lors de projets communs. Exigence, excellence et fraternité sont les mots qui me permettent de qualifier le mieux possible cette formation, que je recommande.»

* Centre d'enseignement professionnel de Morges.

PUBLICITÉ

PUBLIREPORTAGE

Kiiz, le forfait qui tient ses promesses

IMMOBILIER Les clients de l'agence immobilière kiiz, qui fêtera cet été son sixième anniversaire, sont gagnants sur tous les plans: ils obtiennent des prestations dignes des meilleurs courtiers traditionnels, mais pour un prix forfaitaire de CHF 9'500 HT en lieu et place de la mal aimée commission de 3% à 5%.

Interview avec l'un de ses deux fondateurs.

PAR CONRAD-LOUIS SAUTAUX

Vous allez fêter votre 6^e anniversaire, quelle est votre plus grande satisfaction ?

Les compliments que reçoivent nos courtiers et courtiers sur le terrain. Nos clients sont tellement contents du prix juste et raisonnable de nos prestations (CHF 9'500.-, ndlr) qu'ils nous couvrent de compliments. La satisfaction de nos clients est notre plus belle satisfaction.

Qu'est-ce qui vous différencie d'une agence immobilière traditionnelle ?

Inquiets de notre succès, nos concurrents du courtage immobilier traditionnel tentent de caricaturer notre modèle d'affaires. Ils disent que nous avons remplacé l'homme par la machine. C'est tellement faux. Nous sommes une vraie agence immobilière, avec de vraies collaboratrices et collaborateurs, qui se rendent physiquement chez les propriétaires pour comprendre les spécificités de leur bien et définir la meilleure stratégie pour le vendre.

Donc aucune différence avec une agence traditionnelle ?

Si, le prix et l'efficacité opérationnelle. Nous utilisons des outils technologiques performants pour gérer les processus administratifs, ce qui nous fait gagner du temps et donc de l'argent. Et nous reportons ces gains de productivité sur

nos clients. C'est en effet grâce à cette efficacité opérationnelle que nous pouvons offrir les mêmes prestations qu'un courtier traditionnel, mais pour un prix largement inférieur.

Mais les courtiers au forfait sont bien connus pour facturer séparément les visites. Ils n'offrent donc pas toutes les prestations d'un courtier traditionnel...

Vous avez raison, mais cela ne concerne pas kiiz. Chez nous, les visites sont comprises dans le forfait de 9'500.-. Mais il est vrai que nos concurrents au forfait facturent cette prestation séparément (jusqu'à 2'500.-), alors que leur prix (12'000.-) est déjà nettement supérieur au nôtre. A nos yeux, c'est une double erreur. D'abord, cela rend le forfait beaucoup trop élevé, mais surtout, cela prive le courtier d'un contact essentiel avec les acheteurs.

Que voulez-vous dire ?

L'une des principales valeurs ajoutées d'un courtier, c'est son art de la négociation. Comme nous négocions du matin au soir, nous maîtrisons parfaitement le processus. Alors qu'un propriétaire ne vend en général son bien qu'une fois dans sa vie. Il manque donc forcément d'expérience et d'assurance en la matière. Or, la négociation commence



Marc Comina, ancien secrétaire général du SVIT Romandie (Association suisse de l'économie immobilière), a cofondé kiiz en 2018. SIMON COSSY

lors de la visite. Il faut voir l'acheteur potentiel, le sentir, saisir son véritable intérêt. Se priver de ce premier contact, c'est négocier moins bien et donc desservir les intérêts du propriétaire vendeur.

Au final, ça change quoi ?

Une différence essentielle: obtenir le meilleur prix de vente possible. Depuis la remontée des taux d'intérêts, le marché est devenu plus difficile pour les vendeurs, mais, malgré tout, nous parvenons encore parfois à vendre au-dessus

du prix affiché. C'est le résultat d'une stratégie de négociation éprouvée que nous appliquons dès la première visite.

Certains vous soupçonnent d'ailleurs d'afficher des prix trop bas pour pouvoir vendre plus facilement.

Encore une légende. Nous utilisons des outils statistiques pointus pour déterminer la valeur d'un bien. Ensuite, nous en discutons avec le propriétaire. Nous lui faisons une recommandation. Mais nous sommes à son service et c'est toujours lui qui a le dernier mot pour décider du prix de mise en vente.

Derrière votre forfait, n'y a-t-il pas des coûts cachés ?

Chez kiiz, aucun. Mais, c'est vrai, kiiz est la seule agence immobilière au forfait qui tienne vraiment toutes ses promesses. Chez nous, tout est compris. Pour nos clients, c'est zéro risque.

Mais vous encaissez bien un acompte que vous ne remboursez jamais, même si vous ne vendez pas.

Encore une confusion. Nous ne demandons pas d'acompte. Mais, en effet, certains de nos concurrents le font. Les propriétaires doivent leur verser 2'000.-, 3'000.- ou 4'000.- au moment de leur donner le mandat de vente. Montant qu'ils ne reverront pas s'ils sont mécontents

et résilient le mandat, ce qui arrive parfois. Chez nous, c'est différent. Nous prenons tous les risques et notre client ne voit notre facture que le jour du passage chez le notaire pour signer la vente de son bien.

Vous chamboulez le marché depuis 2018. Comment se porte votre agence ?

A merveille. Nous avons réalisé une année 2023 record. La plus grosse société informatique privée de Suisse, ELCA, est devenue notre actionnaire de référence et assure désormais le développement technologique de notre plate-forme. Enfin, nous venons de lever des fonds pour nous étendre en Suisse alémanique.



VOTRE CONTACT
Mélanie Clerc
Directrice des ventes
021 905 30 00
WWW.KIIZ.CH