8ème FORUM FORMATION

chaque jardin compte

LES ENTREPRISES DU PAYSAGE
Auvergne-Rhône-Alpes







17 & 18 FEVRIER 2027
AU LYCEE AGRICOLE TERRE D'HORIZON (26)

Le mot du Président

Chères adhérentes, chers adhérents,

Nous avons le plaisir de vous convier à la 8ème édition du Forum Formation de l'Unep Auvergne-Rhône-Alpes, qui se tiendra les **17 & 18 février 2027** au **Lycée Horticole Terre d'Horizon** à Romans-sur-Isère.
Fort du succès des précédentes éditions et de vos retours toujours plus nombreux, nous poursuivons cette belle dynamique en vous proposant **14 formations** spécialement conçues pour répondre aux besoins des entreprises du paysage.
Cette édition proposera de nombreuses thématiques, avec des formats d'une ou deux journées, afin de permettre à chacun de trouver une formation adaptée à ses attentes et à ses enjeux professionnels.

Nous vous encourageons vivement à inscrire vos salariés : au-delà des compétences et connaissances acquises, le Forum Formation est également un moment privilégié d'échanges, de rencontres et de partage entre professionnels de la filière.
Nous avons hâte de vous retrouver pour ces deux journées placées sous le signe de la formation, du partage et de la convivialité.

Au plaisir de vous accueillir les 17 & 18 février 2027 !



André Bisaccia et les membres du bureau régional de l'Unep Auvergne-Rhône-Alpes

chaque jardin compte

LES ENTREPRISES DU PAYSAGE
Auvergne-Rhône-Alpes

SOMMAIRE

Formation 1 : Actualité Jurisprudentielle et réglementaire ---- 4

Formation 2 : Ferraillage: normes, responsabilités et règles de l'art ---- 5

Formation 3 : Intelligence artificielle ---- 6

Formation 4 : Objectifs et clés de réussite (OKR) ---- 7

Formation 5 : Cultiver sa robustesse ---- 8

Formation 6 : Adaptation de la palette végétale face au changement climatique ---- 9

Formation 7 : Travailler et améliorer son discours commercial ---- 10

Formation 8 : La facturation électronique et la gestion de trésorerie ---- 11

Formation 9 : L'animation de réunions collaboratives ---- 12

Formation 10 : La fidélisation des équipes ---- 13

Formation 11 : Techniques de soudage ---- 14

Formation 12 : Taille des arbres fruitiers en espaces verts ---- 15

Formation 13 : Concevoir des jardins thérapeutiques une opportunité montante et exigeante ---- 16

Formation 14 : La biodiversité dans la création et l'entretien d'un espace vert ---- 17

Inscription : ---- 18

Informations pratiques : ---- 20

Assemblé générale Unep : ---- 21

Vos contacts de proximité : ---- 22

Le Club des Partenaires régional : ---- 23

chaque jardin compte

LES ENTREPRISES DU PAYSAGE
Auvergne-Rhône-Alpes

FORMATION 1

Actualité Jurisprudentielle et Réglementaire

PUBLIC
Personnel administratif en charge de la gestion du personnel et chefs d'entreprise

DUREE
1 Jour
17 Février

COUT TTC
443.94 €



INTERVENANT

Murielle VANDEVELDE dispose de plus de 30 ans d'expérience en droit social (conseil et contentieux en droit du travail et de la sécurité sociale).
Murielle a fondé son cabinet (VANDEVELDE AVOCATS) en 1996 puis a rejoint KPMG Avocats en 2022. Elle est également partenaire de l'Unep depuis plus de 20 ans, et co-rédactrice de la Convention collective nationale des Entreprises du paysage. Murielle intervient en formation depuis près de 30 ans pour l'Unep. Dans le cadre de son activité d'avocate, elle a conduit de multiples missions en droit social : soutien en stratégie sociale de groupes, réalisation d'audits sociaux préalablement à des rachats d'entreprise... Elle apporte également son assistance dans les conflits de travail collectifs ou individuels. Elle assure en outre la défense des entreprises dans les contentieux devant le Conseil de prud'hommes, les juridictions de sécurité sociale, la Cour d'appel...

DEROULE

I. Revue de jurisprendence sociale

Analyse des principales décisions récentes et de leur impact dans les entreprises du paysage

II. Actualités législatives et réglementaires

III. Sujets thématiques :

1. Présentation du nouveau dispositif de lutte contre les fraudes sociales et fiscales applicable aux entreprises du paysage

Rappel : présentation des principales dispositions de la loi du 25 juin 2026 relative à la lutte contre les fraudes sociales et fiscales.
La nouvelle procédure de flagrance sociale
Contrôle et sanctions applicables en matière de travail dissimulé.
Analyse des conséquences et points de vigilance pour les entreprises du paysage.

2. Les entretiens professionnels : obligations et bonnes pratiques

Rappel du cadre légal et des échéances à respecter.
Articulation avec l'accord du 20 septembre 2023 de la convention collective nationale des entreprises du paysage
Sécuriser ses pratiques et prévenir les risques contentieux.

3. Un focus sur la transparence salariale : anticiper les nouvelles obligations

Les enjeux et objectifs de la réglementation sur la transparence salariale.
Nouvelles obligations des employeurs en matière d'information, d'égalité de rémunération et de gestion des écarts salariaux.

PEDAGOGIE

Minimum 10 personnes :

- Formation pratique illustrée par des exemples concrets, tirés de situations réelles rencontrées par des entreprises du paysage
- Support de formation Powerpoint dont un exemplaire est remis aux stagiaires à l'issue de la formation

OBJECTIFS

- Connaître l'actualité sociale applicable aux entreprises du paysage
- Identifier les enjeux pour son entreprise et fixer les priorités d'actions
- Savoir anticiper les évolutions sociales

FORMATION 2

Ferraillage: normes, responsabilités et règles de l'art

PUBLIC
Dirigeants, conducteurs de travaux

DUREE
1 Jour
17 Février

COUT TTC
410 €



INTERVENANT

Yvan WERNER, Fondateur d'AnExc Groupe (Clermont-Ferrand), il accompagne depuis 2015 les professionnels du bâtiment dans la gestion stratégique de leurs contentieux techniques, financiers et assurantiels. Praticien reconnu de l'expertise technique de la construction, il intervient au cœur des problématiques structurelles : analyse des désordres et conformité des ouvrages. Cette expérience de terrain, nourrie par de nombreuses opérations d'expertise et d'audit, lui confère une lecture fine des exigences de mise en œuvre, notamment sur les points sensibles que sont les structures en béton armé et leur ferraillage. Formateur auprès des spécialistes de la construction, il conjugue une rigueur d'ingénierie avec une pédagogie concrète, orientée vers les cas réels rencontrés en chantier et en contentieux.

DEROULE

Module 1 – Introduction :

- Définition du ferraillage,
- Rôle du ferraillage dans la résistance et la durabilité des ouvrages en béton
- Différence entre le béton armé et non armé
- Présentation des normes et DTU relatives aux dalles, murs de soutènement, piscines et bassins

Module 2 – Mettre en conformité les documents contractuels de l'entreprise :

- Les techniques de pose du ferraillage pour chaque type d'ouvrage,
- Particularités des murs de soutènement et des piscines,
- Analyse de chantiers réalisés et définition des points forts et points d'amélioration.

PEDAGOGIE

Nombre de stagiaires : Minimum 3 - Maximum 10

- Apports théoriques et méthodologiques.
- Echanges autour des retours d'expérience dans les domaines du ferraillage.
- Test d'évaluation de fin de formation sous la forme de l'étude d'un cas réel.

OBJECTIFS

- Prendre en compte les principes et les techniques de ferraillage dans les ouvrages en béton destinés au paysage.
- Construire des structures durables et conformes aux normes.

FORMATION 3

Intelligence artificielle

PUBLIC	DUREE	COUT TTC
Dirigeant(e)s et collaborateurs/trices	1 jour / 17 ou 18 Février	540 €
	2 jours / 17 et 18 Février	840 €



INTERVENANT

Yannick SOCQUET, entrepreneur depuis 2006, a créé, repris et cédé huit sociétés dans divers secteurs. Conférencier en digital depuis 2010 et en intelligence artificielle depuis 2021, il a animé plus de 60 webinars et conférences. Utilisateur d'IA depuis 2021, il a conçu plus de 20 assistants IA pour les RH, finances,marketing, Search, Admin, Commerce. Il crée des formations en ligne sur l'automatisation de contenu avec l'IA et partage régulièrement ses analyses sur LinkedIn. Yannick est également l'auteur de la veille IA.

Première journée 1/2

Niveau 1 · Acculturation

Comprendre l'IA générative et apprendre à l'utiliser au quotidien.

Comprendre
- Panorama des IA génératives
- Enjeux et risques pour les entreprises
- Données et confidentialité
- L'art du prompt : formuler ses demandes
- Exemples concrets pour le paysage

Pratiquer

EXERCICES EN GROUPE
- Anatomie d'un prompt
- Techniques de prompt avancé
- Battle de prompt

EXERCICES INDIVIDUELS
- Mise en pratique libre
- Exploration personnelle

Seconde journée 2/2

Niveau 2 · Passage à l'action

Identifier ses cas d'usage et repartir avec ses propres assistants IA.

Irritants métier
- Identifier les tâches répétitives et les points de friction du quotidien.

Priorisation
- Classer les cas d'usage par impact et faisabilité.

World Café
- Ateliers collaboratifs pour explorer les solutions IA métier.

Création d'assistants IA
- Chaque participant construit son propre agent IA.

Galerie et partage
- Présentation des créations, retours croisés et inspiration.

Engagement
- Un plan d'action concret pour intégrer l'IA dès le lendemain.

Deux journée 2/2

Niveau 1 + 2 · Formation complète

Pour ceux qui veulent le parcours intégral

- 2 journées de formation
- Programme complet Niveau 1 + 2
- De la découverte à l'autonomie
- Économie de 200€ par personne

PEDAGOGIE

Nombre de stagiaires :
Minimum 7 - Maximum 10

- Travail par duo ou seul
- Ateliers sur PC

FORMATION 4

Objectifs et clés de réussite (OKR)

"Objective Key Results"

PUBLIC
Dirigeants, managers, responsables d'activité, responsables d'agence, conducteurs de travaux, chefs d'équipe, responsables RH et fonctions support

DUREE
2 Jours
17 et 18 Février

COUT TTC
705,60€



INTERVENANT

Tahir DRIOUICH - Consultant RH, formateur et coach professionnel certifié.
Passionné par les relations sociales et le développement des personnes et des organisations, Tahir Driouich met au service de ses missions une conviction simple : la performance durable d'une organisation se construit avec et par les femmes et les hommes qui la font vivre. Coach professionnel certifié (RNCP niveau 7), il accompagne aujourd'hui dirigeants, managers et équipes.

DEROULE

Comprendre et Formuler
Comprendre les fondamentaux de la méthode OKR
1. Pourquoi les OKR ?
- Les enjeux actuels du pilotage des entreprises du paysage
- Limites d'une multiplication des objectifs et indicateurs
- La nécessité de prioriser et d'aligner les équipes
- Passer d'une logique de « faire » à une logique de « résultats »

2. Genèse et philosophie des OKR
3. L'anatomie d'un OKR : Objective, Key Results, Actions
4. OKR, KPI, objectif et action : les distinguer
5. Les conditions de réussite
→ Mise en pratique

Formuler ses premiers OKR
1. Du problème à l'ambition
2. Construire de bons Key Results
3. Atelier n°1 — Construire un Objective
4. Atelier n°2 — Construire les Key Results
5. Atelier n°3 — « Challenge ton OKR »
Cas fil rouge — Tout au long de la formation, les participants travaillent sur une entreprise fictive

ALIGNER, PILOTER ET DÉPLOYER
Aligner et décliner les OKR dans l'entreprise
1. De la stratégie aux résultats
2. Aligner sans « cascader »
3. L'ambition et le niveau d'atteinte
4. Atelier n°4 — Construire ses propres OKR

Piloter et animer les OKR dans la durée
1. Faire vivre les OKR
2. Les OKR comme outil de management
3. Étude de cas — Le cycle OKR de « Paysage & Nature »
4. Atelier n°5 — Jeu de rôle
5. Les principaux pièges
6. Atelier n°6 — Mon plan de déploiement à 90 jours

PEDAGOGIE

Objectifs pédagogiques :
À l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- Expliquer les principes de la méthode OKR et la distinguer d'un KPI, d'un objectif classique ou d'une action
- Formuler un Objectif ambitieux et cohérent avec la stratégie de l'entreprise
- Construire des Key Results mesurables, et savoir les « challenger » pour éviter les faux indicateurs
- Décliner ses OKR au niveau des équipes en s'appuyant sur l'alignement plutôt que sur une cascade rigide
- Mettre en place les rituels de pilotage adaptés (revue hebdomadaire, revue intermédiaire, bilan trimestriel)
- Élaborer un plan de déploiement à 90 jours directement transposable dans sa structure

Méthodes pédagogiques :
La formation repose sur une pédagogie active et directement transposable au terrain :

- Etudes de cas sectorielles
- Ateliers pratiques
- Mises en situation et jeux de rôle

OBJECTIFS

- Transformer les orientations stratégiques d'une entreprise en priorités claires, mesurables et partagées,
- Favoriser l'engagement et la responsabilisation des équipes.

Cette formation propose une approche résolument pragmatique et opérationnelle, adaptée aux réalités des entreprises du paysage.

L'objectif :
Comprendre la méthode et permettre à chaque participant de repartir avec une première architecture OKR directement transposable dans sa structure

FORMATION 5

Cultiver sa robustesse

PUBLIC
Dirigeant·es, responsables de projets, administrateur

DUREE
2 Jours
17 et 18 Février

COUT TTC
700€



DEROULE

JOUR 1 : comprendre et approfondir la notion de robustesse

La robustesse dans le vivant – les sous-optimalités du vivant et leurs échos à nos organisations.

Les incontournables de la robustesse le monde fluctuant et la polycrise, la systémique, le rapport au temps, la coopération.

Sortir de la course à la performance - prise de recul (sur les indicateurs, sur la sous-optimalité, sur la viabilité...), notion de suffisance

JOUR 2 : mettre en pratique la notion de robustesse

Les incontournables de la robustesse Santé commune & robustesse territoriale.

Se mettre en chemin vers la robustesse - exemples et études de cas, outils pratiques, projection opérationnelle.

INTERVENANTS

Romain HAONFAURE et Jean-François ROCHAS-PARROT

proposent depuis plus de 10 ans des expériences (formations, ateliers, conférences participatives...) pour retrouver des marges de manœuvre dans un monde qui fluctue. Leurs pratiques sont issues de l'éducation populaire, favorisant l'émancipation, la participation et la capacité d'action de chacun·e.
Ils ont rejoint le collectif "larobustesse.org" en 2024 pour participer à la co-construction de solutions concrètes.
Auteurs de Vivre avec moins pour vivre heureux, Rustica, 2019 & Abécédaire de la coopération, co-écrit avec Louise Didier, Chronique sociale, 2025

PEDAGOGIE

Nombre de stagiaires :
Minimum 6 - Maximum 15

L'ensemble de la formation est construit autour des projets concrets des participant·es. Les 2 jours seront rythmés par des expériences, des exercices et des temps d'échanges pour mieux appréhender la notion et l'ancrer dans l'opérationnel.

Un carnet papier est remis à chaque stagiaire avec les notions clés, les exercices de mise en situation proposés ainsi que des espaces pour la prise de notes.
Une plateforme en ligne où sont partagés les contenus de la formation.

Toutes ces ressources pédagogiques sont partagées sous licence Créative Commons CC-BY-SA pour permettre leur libre circulation et leur amélioration continue.

OBJECTIFS

- Découvrir et comprendre la robustesse du vivant
- Apprendre pratiquement ce que veut dire "être robuste"
- Questionner nos logiques de pensées et adopter un nouveau regard sur l'addiction à la performance
- Identifier et cultiver nos marges de manœuvre
- Favoriser le fait de faire passer des tests de robustesse à nos idées, projets, stratégies ou intentions

FORMATION 6

Adaptation de la palette végétale face au changement climatique

PUBLIC

Bureau d'étude, toute personne décisionnaire dans l'élaboration d'une palette végétale, ou qui s'en voit imposée tout en devant la garantir.

DUREE

2 Jours
17 et 18 Février

COUT TTC

450€



INTERVENANT

Benoit BLUSSET, pépiniériste a participé à l'élaboration et à la sélection de la gamme ligneuse de nombreux aménagements, parcs, jardins du quart Sud Est de la France. Il participe à la programmation de production d'une grosse pépinière Rhône-alpine.

PEDAGOGIE

- **Nombre de stagiaires :** 10 à 15 personnes

DEROULE & OBJECTIFS

- Définir les facteurs de sélection d'une palette végétale
- Condition pédo-climatique et auto-écologie de la plante
- Milieu et écologie de la plante
- Habitus : façon d'occuper l'espace
- Avoir un regard critique sur les palettes végétales prescrites
- Responsabilité et devoir de conseil
- Changement et facteurs limitants
- Définir les évolutions du climat
- Physiologie de la plante et facteurs limitants
- Microclimat et pédologie stationnelle : conditions améliorantes et aggravantes
- Adapter les gammes ligneuses et les pratiques
- Adaptation, résistance, résilience
- Sélection d'essences
- S'inspirer des milieux, adapter les pratiques
- L'arbre comme moyen d'adaptation au changement climatique
- Mécanisme de rafraîchissement : ombrage et transpiration
- Amélioration de l'indice de canopée, refuges climatiques
- Amélioration de l'évaporation

FORMATION 7

Travailler et améliorer son discours commercial

PUBLIC
Dirigeant(e)s et collaborateurs/trices, commerciaux, chargés d'affaires, force de vente

DUREE
2 Jours
17 et 18 Février

COUT TTC
784 €



INTERVENANT

Noémie PUGNAT, Consultante et formatrice spécialisée en communication professionnelle et pédagogie active. Titulaire d'un Master 2 Marketing et Communication, formatrice d'adultes certifiée, elle accompagne depuis plus de 15 ans dirigeants, managers, entrepreneurs et collaborateurs. Son approche associe connaissance de soi, compréhension des interlocuteurs et mise en pratique immédiate.

DEROULE

1. Mieux se connaître pour mieux vendre
- Identifier sa manière naturelle de communiquer, argumenter et prendre une décision.
- Repérer ses forces commerciales, automatismes et zones d'inconfort.

2. Comprendre et lire rapidement son client
- Découvrir les 4 grandes tendances comportementales du DISC sans enfermer les personnes dans une « couleur ».
- Observer le rythme, le niveau de détail attendu, la place de la relation et les critères de décision.

3. Découvrir ce qui compte vraiment pour le prospect
- Questionner, écouter et reformuler pour distinguer besoin exprimé, attentes et critères de choix.
- Utiliser une trame de découverte courte : situation, objectif, problème, critères, décision.

4. Adapter son offre et son discours
- Passer des caractéristiques aux bénéfices concrets pour CE client.
- Ajuster vocabulaire, arguments, preuves, exemples et réponses aux objections.

5. Construire et délivrer son pitch commercial
- Structurer un pitch adaptable plutôt qu'un texte à réciter : 30 secondes, 1 minute et 3 minutes.
- Mise en situation finale : découverte, adaptation du discours et pitch avec feedback.

Une formation opérationnelle conçue pour apprendre en faisant et expérimentant. Les participants repartiront avec un discours commercial réellement utilisable.

PEDAGOGIE

Nombre de stagiaires: 6 à 10 personnes

Moyens pédagogiques :
- Autodiagnostic et découverte du DISC
- Cas réels et exercices visuels
- Travail en binômes, jeux de rôles et mises en situation
- Feedback entre pairs
- Construction progressive d'un discours commercial personnalisé

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, les participants sauront :

- **Identifier** leur style de communication, leurs points d'appui et leurs points de vigilance en situation commerciale.
- **Comprendre** les principaux comportements clients grâce au DISC et repérer rapidement des indices utiles chez un prospect.
- **Identifier** les attentes, motivations et critères de décision grâce à une découverte client courte et structurée.
- **Adapter** leur offre, leur argumentation et leur pitch au profil et aux besoins de leur interlocuteur.

FORMATION 8

La facturation électronique et la gestion de trésorerie

PUBLIC
Dirigeants, directeurs d'agences et collaborateurs administratif

DUREE
1 Jour
18 Février

COUT TTC
390 €



INTERVENANT

Séverine Monsarrat Rey - Forte de 20 ans d'expérience professionnelle salariée et fondatrice de Simplyfier depuis 2021, elle accompagne et forme les dirigeants de TPE, les artisans et les indépendants dans l'organisation et le pilotage de leur activité.
Spécialisée dans l'externalisation administrative et commerciale, elle intervient au quotidien sur des problématiques concrètes : organisation administrative, facturation, suivi des règlements, gestion des impayés, suivi de trésorerie et utilisation des outils numériques de gestion.

DEROULE

1) Facturation électronique et organisation du cycle de facturation

- Comprendre les principes de la réforme : e-invoicing, e-reporting et plateformes agréées.
- Identifier les obligations selon son entreprise, ses clients et son activité.
- Repérer les changements à apporter à ses pratiques de facturation.
- Organiser le suivi des factures émises et reçues, des échéances et des règlements.
- Préparer la transition vers la facturation électronique.

2) Comprendre et piloter sa trésorerie

- Distinguer chiffre d'affaires, résultat et trésorerie.
- Recenser les encaissements et les décaissements prévisionnels.
- Construire un plan de trésorerie sur plusieurs semaines ou plusieurs mois.
- Anticiper les décalages entre facturation et encaissement.
- Identifier les périodes de tension et les besoins de financement à court terme.

3) Prévenir et gérer les impayés

- Prévenir les retards grâce aux conditions de paiement et au suivi des échéances.
- Construire un échéancier des factures clients.
- Définir une procédure de relance progressive.
- Préparer un appel de relance et adapter son discours selon la situation.
- Distinguer oubli, difficulté de trésorerie et contestation de facture.
- Savoir quand formaliser une mise en demeure ou envisager une procédure de recouvrement.

4) Mettre en place son tableau de bord de gestion

- Relier facturation, encaissements et trésorerie.
- Suivre les factures échues et les retards de paiement.
- Identifier quelques indicateurs essentiels.

Définir une routine hebdomadaire de pilotage.

PEDAGOGIE

Comprendre : donner du sens aux notions abordées et expliquer les enjeux de manière accessible.
Pratiquer : privilégier les exemples concrets, les exercices et les mises en situation inspirés de la réalité professionnelle.
Appliquer : permettre à chaque participant de repartir avec des méthodes et des outils réutilisables immédiatement.

Suivi d'exécution

Attestation de présence - Liste d'émargement.

Contrôle qualité

Avant la formation ou au début de la formation, une évaluation de niveau ou un test de positionnement est réalisé.
A mi-parcours et en fin de parcours, chaque stagiaire remplit un questionnaire d'évaluation de stage destiné à améliorer nos services dans une démarche de qualité.
Environ un mois après la fin de la formation, un questionnaire à froid est envoyé pour recueillir les appréciations après avoir mis en pratique la formation.

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Comprendre les obligations liées à la réforme de la facturation électronique.
- Organiser le cycle de facturation et de suivi des règlements.
- Construire et interpréter un plan de trésorerie prévisionnel.
- Identifier les risques d'impayés et mettre en place une procédure de relance.
- Utiliser des tableaux de bord simples pour piloter son activité.

FORMATION 9

L'animation de réunions collaboratives

PUBLIC
Toute personne étant amenée à animer des réunions

DUREE
1 Jour
17 Février

COUT TTC
408€



INTERVENANT

Carole THYBAUT - Executive Coach HEC Paris et facilitatrice Codev. Issue du monde agricole et titulaire d'un diplôme d'Ingénieur chimiste, elle a piloté les achats de matières premières du groupe Arc International pendant 15 ans et managé une équipe d'acheteurs internationaux. Depuis 2017, elle accompagne les individus et collectifs en tant que coach, consultante et formatrice sur les thématiques du management, de la communication et de l'accompagnement au changement.

DEROULE

Les grandes étapes: de la préparation au suivi

- La préparation: les 7 P
- Le démarrage: outils d'inclusion et pose du cadre
- Déroulé: processus de créativité, prise de décision, plan d'action
- Clôture: relevé de décision et évaluation
- Le suivi: compte-rendu et suivi du plan d'action

Développer sa posture d'animateur

- Les 3 postures de l'animateur
- Identifier ses points forts et ses axes d'amélioration d'animateur
- Animer un collectif
- Les différents comportements en réunion: les repérer et réagir
- La stratégie des alliés
- La répartition de la parole
- Les rôles délégué

OBJECTIFS

- Savoir structurer une réunion
- Acquérir des techniques d'animation favorisant la prise de parole, l'interaction et la participation active de tous les participants
- Identifier et maîtriser les comportements en réunion
- Découvrir et mettre en pratique des outils pour faciliter la collaboration et l'émergence d'idées
- Savoir synthétiser les échanges et définir des actions concrètes

PEDAGOGIE

Nombre de stagiaires :
Minimum 6 - Maximum 12

- 30% de théorie et 70% de pratique.
- Formation sans power point avec des poster de facilitation graphique
- Partage et résolution de cas concrets.
- QCM d'évaluation

Points forts de la formation

- Adaptation aux cas concrets des participants.
- Pédagogie participative avec de nombreuses mises en pratique.
- Les participants repartent avec une boîte à outils prête à l'emploi

BUT

Rendre vos réunions plus participatives et efficaces.

Vous animez régulièrement des réunions mais avez le sentiment de manquer d'outils pour les structurer, de perdre l'engagement des participants, de ressortir sans prise de décisions et actions claires ?

Cette formation vous permettra de maîtriser les techniques clés pour préparer et animer des réunions participatives et interactives. Vous apprendrez à structurer efficacement vos séances, à encourager la collaboration entre les participants, et à favoriser l'émergence d'idées et de solutions.

Grâce à des outils pratiques et des mises en situation, vous serez en mesure de dynamiser vos réunions, de capter l'attention de vos interlocuteurs et d'assurer une participation active de tous.

Une formation idéale pour améliorer vos compétences en animation et renforcer la cohésion de groupe.

FORMATION 10

La fidélisation des équipes

PUBLIC
Gérant TPE/PME, chef d'équipe, manager de terrain

DUREE
1 Jour
18 Février

COUT TTC
408 €



INTERVENANT

Carole THYBAUT, CF Formation précedente

PEDAGOGIE

Nombre de stagiaires :
Minimum 6 - Maximum 12

Approche participative et ludique
- 40% de théorie et 60% de pratique.
- Formation avec apport power point limité
- Le participant est invité à construire sa feuille de route et son plan d'action au fur et à mesure de la journée
- Partage d'expériences entre participants, mises en situation et résolution de cas concrets.
- QCM d'évaluation

Points forts de la formation
- Adaptation aux cas concrets des participants.
- Pédagogie participative avec de nombreuses mises en pratique.
- Chaque participant repart avec son plan d'action personnalisé

OBJECTIFS

Découvrir des outils et des clefs pour réussir une intégration, motiver et fidéliser ses collaborateurs sur le long terme.

Vous êtes gérant de TPE, manager de proximité, gérant de PME avec des managers de proximité, et vous souhaiter avoir des clés et des outils pour vous aider à pérénniser votre équipe dans la durée ?
On entend parfois dire « On ne quitte pas une entreprise, on quitte un manager » .

La formation « Fidéliser son équipe » vous permet de travailler sur tous les aspects-clefs de la fidélisation: l'intégration, les leviers de motivation, l'équipe, la posture managériale. A l'issue de cette formation, vous serez en capacité d'adapter votre management et vous aurez des clefs pour fidéliser chacun de vos collaborateurs.

DEROULE

Identifier les étapes et points importants d'une intégration réussie
- La période d'intégration : un moment décisif pour fidéliser un collaborateur/une équipe
- Les étapes et rdv clefs pour une intégration réussie: 1er jour, 1ere semaine, 1er mois, 3 mois, 6 mois, 1 an
- Rédaction de son plan d'action « intégration »

Découvrir et utiliser les différents leviers de motivation pour fidéliser ses collaborateurs
- Motivation intrinsèque et extrinsèque,
- Les différents leviers de motivation : expérimentation d'un outil pouvant être utilisé avec ses collaborateurs (recrutement/ entretien annuel)
- Identifier des actions pour adapter son management et répondre aux besoins non-satisfaits de ses collaborateurs

Développer l'esprit d'équipe avec la cartographie des partenaires
- L'équipe = un facteur clef de fidélisation
- La stratégie des alliés et les actions managériales qui favorisent la cohésion
- Appropriation du modèle pour son équipe et 1eres actions à mener

Faire grandir le collaborateur : donner des feedbacks de félicitations et de progrès avec méthode
- L'importance sous-estimée du besoin de reconnaissance au travail, de l'écoute et d'une posture managériale ajustée
- Donner un feedback positif: féliciter/remercier avec méthode
- Donner un feedback de progrès : rappeler le cadre/demander un changement ou un progrès de manière « entendable » par le collaborateur et en assurer le suivi.

Clôture et bilan des apprentissages
Les partages d'expérience et de pratiques entre participants, mises en situation et cas concrets sont favorisés tout au long de la journée

FORMATION 11

Techniques de soudage

PUBLIC
Dirigeant(e)s et collaborateurs/trices

DUREE
2 Jours
17 et 18 Février

COUT TTC
528 €



INTERVENANT

Antonin ARIAGNO - issu d'une formation ingénieur en mécanique, il est arrivé à l'Atelier paysan en 2022 comme co-responsable d'atelier sur la fabrication d'outils en kit. Attiré par la transmission et l'accompagnement de chantier collectif, il est rapidement devenu formateur au travail du métal et à l'autoconstruction d'outils agricoles. Il accompagne également des projets de co-conception de machines appropriées à l'agroécologie telles que le séchoir solaire ou encore du matériel en traction animale.

DEROULE

Journée 1

Objectifs: Installer son poste de travail, identifier les outils du travail du métal et connaître les principes théoriques de la soudure à l'électrode enrobée.
Contenu : Présentation de la formation, du matériel et des règles d'utilisation.
Théorie sur les procédés de soudage et principes de base.
Méthodes : Tour de table, visite d'atelier, démonstrations, exposés
théoriques.

Objectifs :Utiliser les outils de découpe et de soudage en sécurité, régler les outils et réaliser des cordons de soudure simples.
Contenu : EPI/EPC, consignes de sécurité.
Découpe et meulage. Soudure à l'arc : cordons à plat, bord à bord, angle, etc.
Méthodes : Démonstrations et exercices pratiques en binôme et individuel.
Observation et accompagnement personnalisé.

Journée 2

Objectifs : Travailler le métal en autonomie, mettre en oeuvre des techniques d'assemblage.
Contenu : Découpe, assemblage et soudage.
Soudure montante et descendante.
Réalisation d'un petit ouvrage soudé.
Méthodes : Démonstrations et exercices pratiques avec suivi individuel.

PEDAGOGIE

Nombre de stagiaires :
Minimum 8 - Maximum 12

- **Moyens matériels** : Plateau technique : postes à souder à l'arc, semiautomatique, meuleuses, EPC (rideaux de soudure), caisse individuelle de petit matériel, acier, éprouvettes.
- **Approche pédagogique** : Pédagogie de chantier et échanges entre pairs : apprendre en faisant collectivement.

OBJECTIFS

- S'approprier la pratique de la soudure à l'arc à l'électrode enrobée
- Connaître les différentes techniques de soudure en fonction des matériaux
- Connaitre les bonnes pratiques de sécurité liée aux pratiques de travail du métal et notamment de la soudure.
- Réaliser les opérations de soudage en autonomie, effectuer du soudage en plusieurs passes et contrôler la qualité des assemblages.

Contenu : Finalisation des travaux pratiques. Contrôle des assemblages et découverte du poste semi-automatique. Évaluation pratique individuelle et bilan collectif.

Méthodes : Exercices pratiques, accompagnement individuel, bilan oral.

FORMATION 12

Taille des arbres fruitiers en espaces verts

PUBLIC
Paysagistes et Jardiniers

DUREE
2 Jours
17 et 18 Février

COUT TTC
448 €



INTERVENANT

Antoine BROUILHET, formateur du CFPPA Terre d'horizon. Son intérêt pour le monde végétal est une quête permanente de connaissances, alliant l'identification précise des espèces, la maîtrise de leurs besoins spécifiques (sol, exposition, arrosage, taille...), et leur intégration harmonieuse dans des écosystèmes durables, qu'ils soient esthétiques ou productifs. (www.terre-horizon.fr / cfppa.romans@educagri.fr)

DEROULE

- Les caractères morphologiques spécifiques des fruitiers (rameaux, bourgeons, feuilles...).
- Les différentes formes d'arbres fruitiers rencontrés dans les jardins et les pépinières fruitières
- Les différents modes de fructification des fruitiers à noyau et des fruitiers à pépins

- Choix des modes de taille adaptés entre fruitiers à noyau et fruitiers à pépins
- Choix des modes de taille selon les saisons (taille en vert, taille de formation)

- Repérage in situ des différents types de bourgeons et branches selon le fruitier
- Repérage des critères de vigueur et des problèmes sanitaires des fruitiers et tailles à adapter

- Réalisation de taille de fruitiers
- Soins et entretiens à apporter sur fruitiers après interventions
- Gestion des rémanents entre bois sain et infecté.
- Conseils aux particuliers sur l'entretien post-taille
- Etablissement d'un descriptif des travaux pour le client - Calendrier des interventions

PEDAGOGIE

Nombre de stagiaires : de 8 à 10 personnes

- Interventions avec diaporama et support de reconnaissance des végétaux.
- Déplacements sur vergers organisé le 2eme jour
- Reconnaissance des bourgeons et rameaux sur divers fruitiers
- nMise en pratique de la taille selon les fruitiers et leur état sanitaire
- Pour la journée pratique, prévoir par le stagiaire obligatoirement une tenue de travail avec chaussures de sécurité et gants.
- Et si possible avec son propre matériel individuel de taille : scies, sécateurs, ébrancheurs

OBJECTIFS

Pour arbres fruitiers à pépins et à noyaux :

- Identifier le mode de croissance et de fructification, les bourgeons végétatifs et à fruits, les différents types de rameaux selon le type de fruitiers

- Tailler les arbres fruitiers à pépins et à noyaux de façon adaptée au végétal, à la saison et à l'objectif à la fois esthétique et de production fruitière pour le particulier

- Définir le calendrier des interventions

FORMATION 13

Concevoir des jardins thérapeutiques une opportunité montante et exigeante

PUBLIC
Dirigeants, collaborateurs, salariés, concepteurs paysagistes ou entrepreneurs du paysage

DUREE
2 Jours
17 et 18 Février

COUT TTC
476 €



INTERVENANT

Philippe WALCH – Président de la Fédération Française Jardins Nature et Santé 2026. Jardinier et réalisateur de jardins, passionné de transmission de l'expérience et du savoir. Il a partagé son temps entre le terrain et la formation. Touché par la perception sensible du jardin auprès de personnes en vulnérabilité, il décide de se former plus spécifiquement à l'approche hortithérapeutique du jardin dès 2015. Aujourd'hui, il travaille sur divers projets en unités de soins. (www.lesjardinsavie.com)

DEROULE

Il est important de pouvoir comprendre ce que sont les jardins thérapeutiques. La compréhension de tels espaces et la connaissance scientifique sur leurs bienfaits au niveau de la santé, permet de concevoir ce type de jardin et d'argumenter auprès des futurs clients.

Le premier jour, vous permettra de découvrir les typologies des jardins thérapeutiques.

Le deuxième jour s'appuiera sur un exercice de réalisation d'un plan de masse d'un jardin thérapeutique (sur le site).

Une formation concrète qui vous permettra de :

- Poser des critères d'un jardin thérapeutique
- Monter une argumentation technico-économique
- Argumenter sur les bienfaits d'un tel espace
- Concevoir un tel espace en collaboration avec le décideur : unités de soins ou para-médicales (organisation des surfaces multimodales)
- Connaître les réglementations de bases liées à ces espaces
- Diversifier la palette végétale en fonction du projet des usages et du soin, intérêt, entretien et choix raisonné des Voiries et réseaux divers

PEDAGOGIE

Nombre de stagiaires :
Effectifs mini/max : 6/12 personnes

Interventions avec diaporama, photos, différentes études de cas (exemples de jardins thérapeutiques), quizz.

Mise en pratique sur site de la réalisation d'un plan de masse à partir d'un cahier des charges pour proposer un jardin thérapeutique.

OBJECTIFS

- Comprendre ce qu'est un jardin thérapeutique
- Identifier les différentes typologies des jardins thérapeutiques
- Acquérir les compétences pour concevoir des espaces multimodaux adaptés aux besoins des différents commanditaires

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure d'être force de proposition pour créer des jardins thérapeutiques répondant à la demande de vos commanditaires (Cliniques, Hôpitaux, Résidences autonomies, EHPAD, Établissements d'enseignement, ...).

Cette spécialisation vous permettra d'élargir votre clientèle dans un secteur en pleine expansion. Cette formation vous apportera les outils concrets nécessaires pour concevoir efficacement des jardins thérapeutiques, tout en vous positionnant comme un apporteur de solution dans ce domaine en forte demande.

FORMATION 14

La biodiversité dans la création et l'entretien d'un espace vert

PUBLIC
Responsable d'opérations, conducteur/trice de chantier, chef(fe) de chantier, responsable offre et devis

DUREE
1 Jour
18 Février

COUT TTC
476 €



INTERVENANT

Benjamin THINON - Ingénieur écologue au sein d'un bureau d'étude en environnement, Benjamin Thinon accompagne les grands aménageurs français dans la prise en compte de la biodiversité pour concevoir leurs projets et assister les entreprises pendant la phase chantier. Formateur agrée via la société ELYCOOP, il propose des formations techniques et appliquées pour les entreprises du paysage, de travaux publics et d'aménagement du territoire sur le génie écologique, la lutte contre les espèces exotiques envahissantes et la réglementation liée à la biodiversité en phase chantier.

DEROULE

- Identification des notions écologiques clés dans un espace paysager (espèces, milieux et fonctionnalités)
- Quels sont les services écologiques rendus par un espace paysager ? La place de l'entreprise du paysage
- Comment identifier les entités écologiques de son espace et s'appuyer dessus pour adapter ses pratiques de création et d'entretien ?
- Etudes de cas et retours techniques de génie écologique sur des espaces paysagers : ouvrages en eaux, habitats pour la faune, corridors écologiques, pollinisateurs, gestion différenciée ...
- Listing des éléments clés pour proposer à la clientèle des adaptations pour intégrer la biodiversité dans la création d'espaces paysagers – allier demande du client et préservation de la biodiversité voire amélioration de l'état de conservation des populations

PEDAGOGIE

Prérequis :

- Connaître les bases en gestion des espaces verts, naturels, agricoles et dépendances vertes

Modalités Pédagogiques :

- Apprentissage et échanges autour de retours d'expériences, cas d'études, exercices et nouveautés réglementaires – exercices sur site

Moyens et supports pédagogiques :

- Livret pédagogique / Exercices en cas réel / Vidéos et études de cas

OBJECTIFS

Développer les compétences des équipes sur ces différents secteurs d'intervention afin de cerner les spécificités d'un site et de mettre en place des pratiques adaptées pour favoriser la biodiversité

Objectifs OPERATIONNELS :

- Être en capacité de comprendre le fonctionnement d'un écosystème et ses dynamiques.
- Savoir identifier les enjeux écologiques venant modifier la gestion à appliquer sur un espace naturel ou paysager.
- Devenir acteur de la gestion des espaces naturels et appliquer les bonnes techniques d'entretien.

Inscription

COMMENT S'INSCRIRE ?

1: flasher le QR et compléter le formulaire en ligne ou papier

Merci de remplir un formulaire par stagiaire avant le 3 janvier

Une question ? :
Laetitia Partouche Dumas
ldumas@unep- fr.org

Maxime Trama
mtrama@unep-fr.org Tel : 09 72 63 66 25

2: L'organisme de formation reviendra vers vous à partir du 3 janvier pour la confirmation de l'inscription et la gestion de votre dossier. Le paiement des frais d'inscription à l'organisme devra être réalisé en début d'année pour valider la participation.

Numéro	Date	Intitulé de la formation	Coût TTC de la formation par stagiaire
1	**17 / 02**	**Actualité Jurisprudentielle et Réglementaire**	443.94€
2	**17 / 02**	**Ferraillage: normes, responsabilités et règles de l'art**	410 €
3	**17/02** et/ou **18/02**	**Intelligence artificielle**	1 jour= 540 € 2 jours= 840 €
4	**17 et 18 / 02**	**Objectifs et clés de réussite (OKR)**	705.60 €
5	**17 et 18 / 02**	**Cultiver sa robutesse**	700 €
6	**17 et 18 / 02**	**Adaptation de la palette végétale face au changement climatique**	450 €
7	**17 et 18 / 02**	**Travailler et améliorer son discours commercial**	784€
8	**18/02**	**La facturation électronique et la gestion de trésorie**	390 €
9	**17 / 02**	**L'animation de réunions collaboratives**	408 €
10	**18 / 02**	**La fidélisation des équipes**	408 €
11	**17 et 18 / 02**	**Techniques de soudage**	528 €
12	**17 et 18 / 02**	**Taille des arbres fruitiers en espaces verts**	448 €
13	**17 et 18 / 02**	**Concevoir des jardins thérapeutiques une opportunité montante et exigeante**	476 €
14	**18 / 02**	**La biodiversité dans la création et l'entretien d'un espace vert**	476 €

Toutes nos formations sont éligibles !

Prise en charge OCAPIAT

Carole MANDELLI
Contact : carole.mandelli@ocapiat.fr
La demande de prise en charge doit impérativement être réalisée dans un délai de 8 à 10 jours avant le démarrage de la formation.

Prise en charge VIVEA

Estelle BERNARD
Contact: e.bernard@vivea.fr

Formulaire d’inscription

Formulaire à envoyer avant le 3/01/2027 à mtrama@unep-fr.org

NOM - PRENOM: .....

ENTREPRISE: .....

SIRET : .....

FONCTION : .....

DATE DE NAISSANCE: ...../...../..... LIEU DE NAISSANCE: .....

DÉPARTEMENT DE RÉSIDENCE: .....

TEL: ...../...../...../...../..... EMAIL: .....

STATUT: ☐ salarié (Ocapiat) ☐ non salarié (Vivéa)

QUELLE FORMATION SOUHAITEZ-VOUS SUIVRE ?

- ☐ **Formation 1** : Actualité Jurisprudentielle et Réglementaire
- ☐ **Formation 2 :** Ferraillage: normes, responsabilités et règles de l’art
- ☐ **Formation 3 :** Intelligence artificielle
- ☐ **Formation 4 :** Objectifs et clés de réussite (OKR)
- ☐ **Formation 5 :** Cultiver sa robustesse
- ☐ **Formation 6 :** Adaptation de la palette végétale face au changement climatique
- ☐ **Formation 7 :** Travailler et améliorer son discours commercial
- ☐ **Formation 8 :** La facturation électronique et la gestion de trésorerie
- ☐ **Formation 9 :** L'animation de réunions collaboratives
- ☐ **Formation 10 :** La fidélisation des équipes
- ☐ **Formation 11 :** Techniques de Soudage
- ☐ **Formation 12 :** Taille des arbres fruitiers en espaces verts
- ☐ **Formation 13 :** Concevoir des jardins thérapeutiques une opportunité montante et exigeante
- ☐ **Formation 14 :** La biodiversité dans la création et l'entretien d'un espace vert

JE DÉJEUNE AU LYCÉE TERRE D’HORIZON:

- ☐ Oui , je réalise mon virement en suivant les consignes de la page suivante
- ☐ Non

RÉGIME ALIMENTAIRE SPÉCIFIQUE OU/ET ALLERGIES: .....

JE COMPTE PARTICIPER À L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DU 17 FÉVRIER À PARTIR DE 18H30 :

☐ Oui ☐ Non ☐ Je ne sais pas

Infos Pratiques

ACCES



Lycée Terre d'Horizon
1414 Chem. de Rosey O,
26100 Romans-sur-Isère

Stationnement gratuit

HORAIRES

- Les formations ont lieu mercredi 17 et jeudi 18 Février 2027 de 8h30 à 17h.
  - Accueil café sur place le matin dès 8h.

REPAS

- Déjeuners sur place: 33€ TTC par repas et par personne, virement avec le montant total à adresser à l'Unep Aura avant le 12 février

RIB : FR76 1780 6001 6292 5087 4600 036 - AGRIFRPP878 -
(Dénomination: ASSOC UNEP RHONE ALPES AUVERGNE)

Préciser « Forum formation + nom du participant » dans l'ordre.

PROPOSITION D'HEBERGEMENT

Réservation auprès du Novotel Valence Sud:
Tarif négocié avec le code Unep
(144€ ttc par chambre avec petit déjeuner)
Contingent - 30 chambres singles - en règlement sur place.



Réservation UNIQUEMENT avec Céline ou Elodie ou Mathis ou par e-mail
commercial@novotelvalence.com
04 75 82 07 69

CONTINGENT ET TARIF VALABLE JUSQU'AU 22/01/2027
Annulation gratuite avant le 05/02/2027

Passé ce délai la nuitée sera facturée à l'entreprise réservataire ou au client si un numéro de carte bancaire est fourni
Numéro de carte bancaire requis pour valider la réservation + Nom + prénom + adresse e-mail et numéro de téléphone.
Règlement sur place = Préautorisation à l'arrivée

Assemblée Générale Unep

MERCREDI 17 FEVRIER A PARTIR DE 18H30

Assemblée Générale régionale à partir de 18h30 dans les espaces réceptifs du Novotel Valence Sud.







Suivie d'une soirée conviviale offerte par votre union régionale (sur inscription).

Cocktail dînatoire et échanges avec les partenaires de notre "Club régional"

Vous recevrez une communication spécifique pour vous inscrire à l'AG.

POUR EN SAVOIR PLUS SUR LE FORUM ET L'ASSEMBLEE GENERALE

Contacter l'Unep Auvergne-Rhône-Alpes :
Tel: 09 72 63 66 25 / ldumas@unep-fr.og

chaque jardin compte

LES ENTREPRISES DU PAYSAGE
Auvergne-Rhône-Alpes

Vos contacts de proximité

Vos présidents territoriaux

Ce sont vos référents au quotidien sur vos territoires pour vous accompagner et vous représenter. Vecteurs d'évènements et de convivialité, ils participent au rayonnement de l'Unep et à la solidarité du réseau de confrères.

N'hésitez pas à prendre contact avec eux



Ain 01
André BISACCIA
06 82 76 47 46
andre.bisaccia@mainaud-creation.fr



Allier 03
Guillaume THONAT
06 10 50 12 67
guillaume.thonat@thonat.com



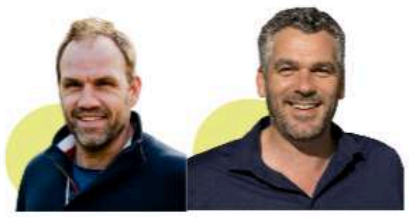
Ardèche 07
Violette EGON / Olivier PEOC'H
06 84 22 04 11 / 06 76 41 54 95
contact@jardinservice-ardeche.fr /
o.peoch@jdprovence.com



26 Drome
Brice MANDRIN
06 23 07 65 15
contact@mtespacesverts.com



38 Isere
Michaël BONHOMME / Guillaume HUGUET
06 75 19 62 59 / 06 76 20 41 54
contact@mtespacesverts.com /
ghuguet@evd38.com



69 Rhone
Pierre-Jean EHRHARDT / Antoine PECHUZAL
06 08 27 07 36 / 06 25 02 58 63
contact@pierreetjardins.fr /
antoine.p@parcsetsports.fr



63 Puy de Dome
Sylvie COSTA
06 07 98 70 71
s.costa@agence-jardinage.fr



43 Haute-Loire
Arnaud MOULIN
06 71 32 99 37
arnaudmoulin43@gmail.com



73 Savoie
Joseph COILLET-MATILLON
06 64 8125 13
contact@ratpatron-jardins-paysagiste.fr



74 Haute Savoie
Quentin HERBET
06 77 00 31 06
quentin.herbet@idverde.com

15 – *En cours de nomination*

42 – *En cours de nomination*

L'équipe Unep Aura

Trois personnes à votre service au quotidien pour vous accompagner dans l'utilisation des services proposés par votre organisation professionnelle. Ils sont là pour superviser les actions régionales et déployer le plan d'action de l'Unep en région.



Laetitia Partouche Dumas
Déléguée régionale
ldumas@unep-fr.org
06 08 96 03 71

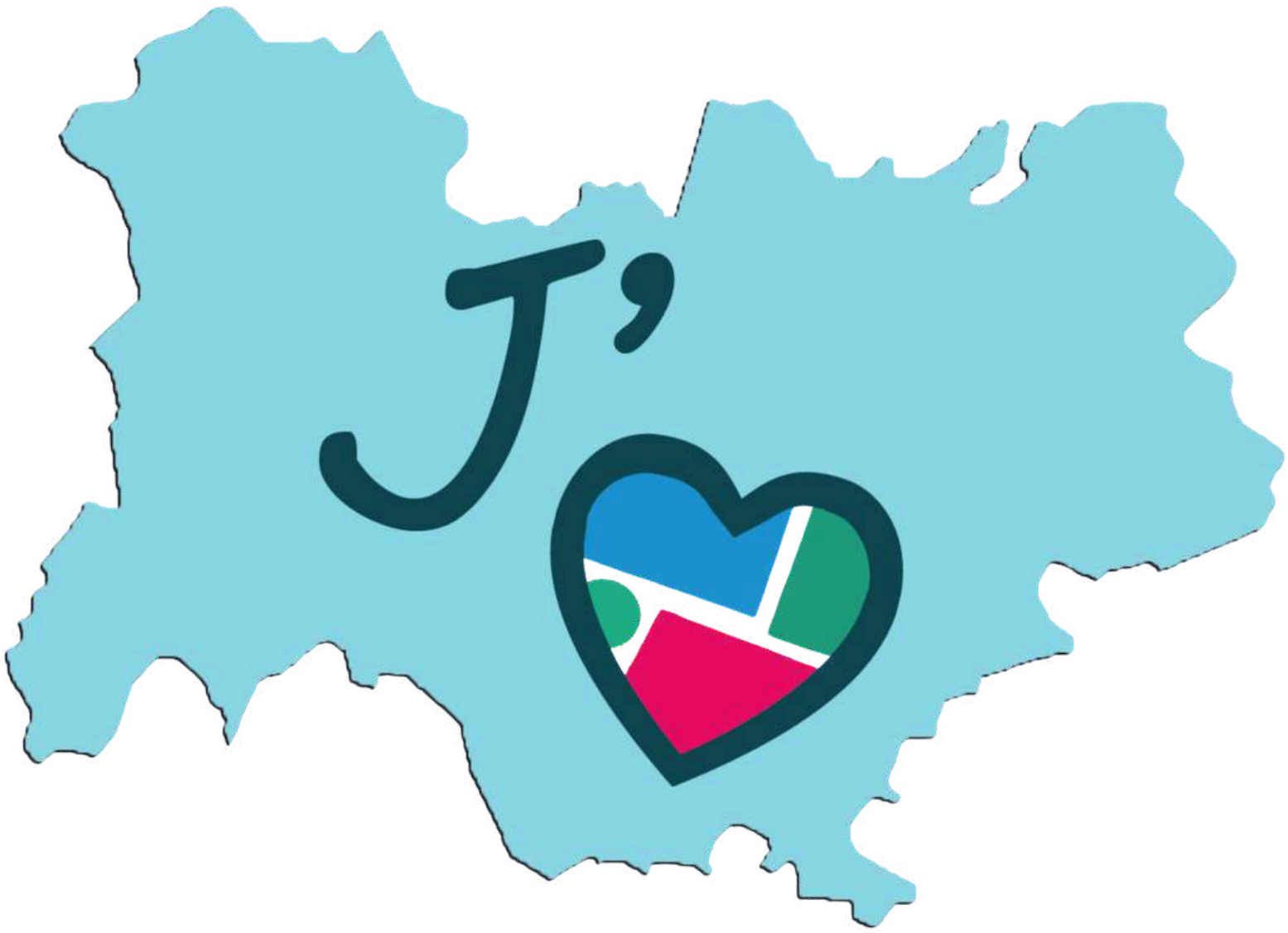


Syndel Lewandowski
Assistante régionale
aura@unep-fr.org
09 72 63 66 25



Maxime TRAMA
Chargé de développement régional
mtrama@unep-fr.org
06 22 72 56 74

Le Club des Partenaires régional



Unep Aura - Ineed Rovaltain TGV
1 rue Marc Seguin-BP 11195 - 26958 Valence Cedex 9

www.lesentreprisesdupaysage.fr