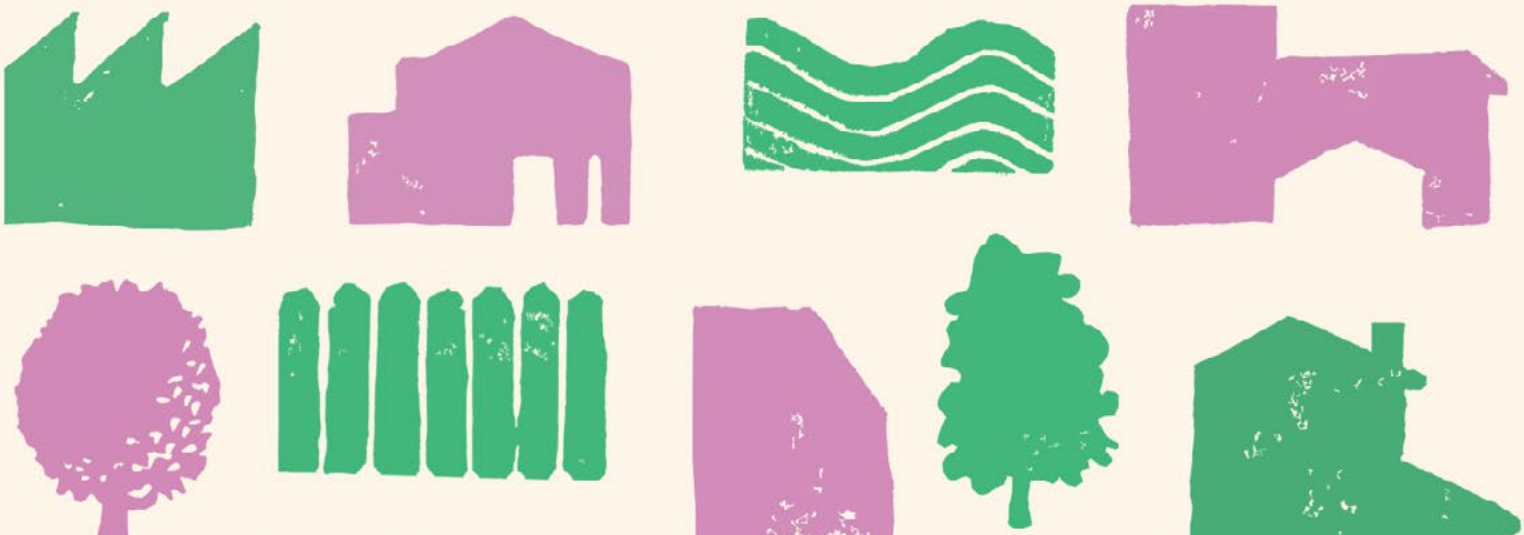


# FORMATIONS

## CATALOGUE 2027

VILLAGES VIVANTS

**DES FORMATIONS POUR PERMETTRE L'OUVERTURE ET LA PÉRENNISATION DE LIEUX VIVANTS DANS LES TERRITOIRES RURAUX**



VILLAGES VIVANTS

Coopérative immobilière, rurale et solidaire, Villages Vivants rassemble des citoyen·nes, entreprises et collectivités qui s'engagent avec leur épargne pour acheter, rénover et louer des locaux à des entreprises de l'économie sociale et solidaire dans les territoires ruraux. Villages Vivants intervient aussi par la formation et l'accompagnement auprès des collectivités et des porteur·ses de projets.

# SOMMAIRE


Des formations pour concrétiser vos projets 3
Une équipe de formateur·ices praticien·nes engagé·es 4
Mener une opération immobilière : les bases pour se lancer 6
Webinaires thématiques 9
Webinaires thématiques 10
Webinaire - Mener une opération immobilière : le B.A.-Ba 12
Montage d'une foncière solidaire 14
Webinaire - Entreprendre en milieu rural : des clés pour réussir son installation 17
Redonner vie aux commerces de proximité : des leviers concrets pour les collectivités 19
Modalités d'inscription 22
Financer sa formation 23

# DES FORMATIONS POUR CONCRÉTISER VOS PROJETS DE LIEUX ET D'ACTIVITÉS

**Immobilier, financement, entrepreneuriat rural, commerces de proximité : des outils concrets pour passer à l'action.**

## Des formations pour passer de l'idée à l'action

Vous chercher un lieu pour votre association ?  Vous souhaitez créer votre activité en milieu rural  ? Redonner vie aux commerces de votre village ?

Formez-vous pour concrétiser votre projet et agir durablement sur votre territoire.

Redynamiser un centre-bourg, acheter ou rénover un bâtiment, trouver un local adapté à son activité, construire un modèle économique viable, mobiliser des financements, créer une foncière solidaire… Ces projets soulèvent des questions immobilières, financières, juridiques qu'il n'est pas toujours facile d'appréhender seul·e.

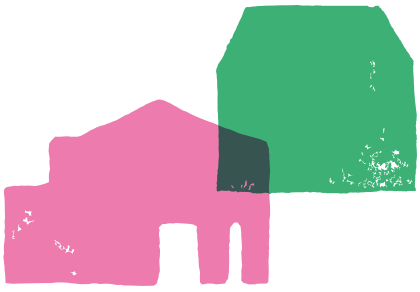
Forte de son expérience de foncière solidaire et de son accompagnement des territoires, Villages Vivants partage des méthodes, des outils et des retours d'expérience issus de la pratique, pour vous aider à mieux comprendre les enjeux, anticiper les difficultés et construire des projets adaptés aux réalités de votre territoire.

Nos formations s'adressent aux associations, tiers-lieux, coopératives, entrepreneur·ses et porteur·ses de projets, mais aussi aux élu·es et technicien·nes de collectivités et professionnel·les de l'accompagnement.

## Des formations ancrées dans la pratique

- Des méthodes et des outils concrets, directement mobilisables dans vos projets.
- Des cas pratiques et des retours d'expérience issus de situations réelles.
- Des échanges entre pairs pour partager les questionnements, croiser les regards et enrichir ses pratiques.
- Des formats adaptés à vos besoins, en présentiel ou à distance, pour approfondir une thématique ou acquérir une vision d'ensemble.

**Notre objectif : vous donner les clés pour comprendre, décider et agir en autonomie.**



# UNE ÉQUIPE DE FORMATEUR·ICES PRATICIEN·NES ENGAGÉ·ES



**Marie AURY**

Chargée d'études bâtiment chez Villages Vivants, Marie met à profit son expérience en bureau de contrôle pour assurer le suivi des travaux et garantir la conformité réglementaire des projets de réhabilitation portés par la foncière.



**Raphaël BOUTIN KUHLMANN**

Co-directeur de Villages Vivants, Raphaël est spécialisé en foncier et gestion patrimoniale. Fort d'un parcours riche dans le développement local rural, il pilote les projets immobiliers portés par la foncière solidaire.



**Florian CORDIER**

Responsable de la levée de fonds citoyenne, Florian coordonne la mobilisation de l'épargne solidaire pour soutenir les projets portés par Villages Vivants. Après plusieurs années passées à développer des partenariats dans le secteur du cinéma documentaire, il met aujourd'hui son énergie au service de la revitalisation rurale.



**Gaëlle DESORME**

Chargée d'accompagnement et d'installation, Gaëlle combine une double expérience : entrepreneuse sociale d'un côté, accompagnatrice de projets agri-ruraux de l'autre. Elle connaît ainsi les deux facettes de la création d'activités en milieu rural.



**Sylvain DUMAS**

Co-directeur de Villages Vivants, Sylvain possède une solide expérience en microfinance internationale et en accompagnement d'entrepreneurs.Il pilote la stratégie financière et les partenariats, apportant une vision stratégique clé à la formation.



**Anaïs PIOLET**

Responsable de la formation, Anaïs a rejoint l'équipe de Villages Vivants en 2023, après 9 ans au CAUE de l'Ardèche, en tant que conseillère urbaniste auprès des petites communes rurales. Anaïs met son énergie au service de la revitalisation des territoires, pour des territoires ruraux vivants.



**Johann WOEHREL**

Responsable acquisition et gestion locative, Johann a évolué au sein de différents postes axés sur la technique puis dans la gestion de tiers-lieux. Il est désormais responsable de la gestion locative chez Villages Vivants.




Hôtel des Voyageurs - Tours-sur-Meymont - Puy-de-Dôme

# MENER UNE OPÉRATION IMMOBILIÈRE : LES BASES POUR SE LANCER

## DESCRIPTION

Vous êtes un collectif de citoyen·nes, un·e porteur·se de projet, ou vous accompagnez ces acteurs ? Vous avez l'envie d'acheter, rénover ou créer un lieu pour accueillir des activités à impact, mais vous ne savez pas par où commencer ?

Cette formation vous aide à transformer une idée en un projet immobilier solide, adapté à vos besoins et à votre mission sociale. Elle s'appuie sur l'expérience de Villages Vivants, foncière rurale et solidaire, spécialiste des montages immobiliers au service de l'ESS. Lors de cette formation, nous aborderons de nombreux outils et méthodes pour passer de l'envie à la réalisation. Nous balaierons le vocabulaire, les acteurs, le calendrier d'une opération. Nous questionnerons les avantages et inconvénients d'une acquisition et les modes alternatifs de maîtrise foncière. Nous rentrerons dans les détails d'un bilan d'opération afin de modéliser finement les investissements à prévoir, puis d'identifier les instruments de financement et les leviers possibles pour rendre faisable un projet. Nous partagerons les spécificités du modèle économique d'une opération immobilière, sensiblement différente de tout autre type d'activité. Ainsi, vous comprendrez comment envisager sereinement une posture d'investisseur immobilier, tout en gardant une orientation forte sur votre mission sociale.

## PUBLIC

Tiers-lieu, association, coopérative, collectif, entrepreneur·se, accompagnateur·ice de projet, consultant·e. Autre personne curieuse de ces problématiques et souhaitant se familiariser au sujet.

## PRÉREQUIS

Aucun

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Se (ré)approprier les enjeux d'une opération immobilière au service de son projet collectif et de son objet social (propriété, financement, création et captation de valeur)
- Connaître le vocabulaire, les acteurs, le calendrier d'une opération immobilière
- Comprendre les différents types de structuration, de portage d'une opération immobilière, et leurs conséquences
- Se poser les bonnes questions, permettant de faire le choix de structuration
- Identifier les instruments de financement et les leviers possibles
- Manipuler des outils de pilotage économique

## FORMAT

- 2 jours en présentiel
- Alternance de temps théoriques, d'échanges d'expériences et d'ateliers pratiques
- Repas partagés avec le formateur pour favoriser l'échange informel
- Possibilité de participer à un webinaire "SAV" d'approfondissement 2 mois plus tard

## VOUS REPARTIREZ AVEC

Une meilleure compréhension des étapes d'une opération, des critères pour choisir entre achat et location, des outils de pilotage et des pistes de financement.

# PROGRAMME DE FORMATION

## JOUR 1 : PASSER DES VALEURS AU MONTAGE, OUTILS ET MÉTHODES

| | |
|---|---|
| 9h30 | ACCUEIL |
| | **Introduction générale,** présentation des objectifs de la formation, tour de table des participant·es |
| | **Préambule et définitions :** immobilier, maîtrise foncière, types d'opérations immobilières, montage immobilier, modèle économique<br>L'exemple de Villages Vivants |
| PAUSE | |
| | **Outils et méthode :**<br>Les questions à se poser pour rédiger son cahier des charges<br>Des outils pour apporter des réponses<br>Les fonctions clefs d'un lieu |
| 12h30 | DÉJEUNER |
| | **Réfléchir au montage : la structuration**<br>Atelier : acheter ou louer<br>Les baux et la structuration juridique : cadrer la relation propriétaire usager |
| PAUSE | |
| | **Réfléchir au montage : le pilotage économique**<br>Modèle économique et immobilier<br>Les outils de pilotage et tableaux financiers<br>Exemple d'outils de pilotage, et identification des mécanismes clés<br>L'impact des modes de financements |
| | Débriefing de la journée |
| 17h30 | FIN |





« La formation est arrivée au bon moment alors que nous avions de nouveaux montages immobiliers pour ouvrir nos restaurants, des Petites Cantines. Cette formation fut pour nous structurante, grâce à une solide base à la fois théorique et issue de la pratique de Villages Vivants depuis plusieurs années.
Les apports furent directement utilisables dans nos missions grâce à de nombreux exercices sur des cas réels et les échanges nourris avec les formateurs. Cerise sur le gâteau, merci pour l'accueil chaleureux et la facilitation graphique.
Bref, on a passé un très beau moment, stimulant et constructif ! »

Bénédicte PACHOD, participante à la formation en 2025

## JOUR 2 : MODÈLE ÉCONOMIQUE ET OUTILS FINANCIERS D'UNE OPÉRATION IMMOBILIÈRE

| | |
|---|---|
| 8h30 | ACCUEIL |
| | Remobilisation des notions abordées le premier jour |
| | **Mener une opération : calcul de risque et acteurs à associer**<br>Identifier vos risques : les grandes catégories de risques<br>Plan d'actions et leviers pour gérer les risques<br>Les acteurs à associer pour maîtriser les risques |
| 12h30 | DÉJEUNER |
| | **Étude d'un cas pratique : présentation d'un outil de modélisation de bilan d'opération**<br>Comprendre les spécificités du modèle économique d'une opération immobilière :<br>▪ Le poids de l'actif, et donc des amortissements<br>▪ Une approche en trésorerie vs une approche compte de résultat<br>▪ L'immobilier, une valeur refuge, considérée peu risquée<br>▪ Les logiques patrimoniales et revente<br>▪ Le loyer<br>Les logiques de revalorisation : valeur vénale |
| PAUSE | |
| | Synthèse<br>▪ Les collectivités : des propriétaires particuliers ?<br>▪ Montage immobilier et création de valeur(s) : les valeurs de l'économie sociale et solidaire, des tiers-lieux, des Communs |
| | Débriefing de la journée<br>Évaluation de la formation et du formateur |
| 16h30 | FIN |

**Pour vous pré-inscrire dès maintenant, c'est ici**



# WEBINAIRES THÉMATIQUES

Pour répondre au mieux à vos problématiques, aux enjeux que vous rencontrez, nous vous proposons 3 webinaires thématiques, à la carte, en complément, ou non, de la formation « Mener une opération immobilière : les bases pour se lancer »



## IMMOBILIER, RÉGLEMENTATIONS ET NORMES. SE FAMILIARISER AVEC LES NORMES POUR SÉCURISER SON PROJET

avec Marie, 3h30

### DESCRIPTION :

Vous portez un projet immobilier, vous souhaitez ouvrir un lieu accueillant du public ? Que vous soyez une association, un tiers-lieu, une coopérative ou une collectivité, vous serez inévitablement confronté·e à des normes techniques et réglementations strictes, parfois difficiles à appréhender.

Ce webinaire vous aide à mieux comprendre les règles qui encadrent l'accueil du public dans les locaux d'activités ou lieux collectifs. Accessibilité, sécurité incendie, ERP, démarches administratives... Ces éléments sont cruciaux pour assurer la faisabilité et la réussite globale d'un projet immobilier solidaire.

Basé sur des retours d'expérience de terrain, ce temps de formation vous permettra de décoder l'essentiel, d'anticiper les contraintes et de sécuriser votre projet dès les premières étapes.

### OBJECTIFS :

- Se familiariser avec les normes et réglementations qui s'appliquent à un lieu recevant du public, à un local d'activités, en particulier les réglementations sécurité incendie et accessibilité handicapés
- Identifier les étapes clés de l'opération immobilière et évaluer les enjeux réglementaires associés à chacune
- Assurer le succès global de l'opération immobilière en garantissant le respect des réglementations



## COMPRENDRE LES BAUX POUR SÉCURISER SON PROJET

avec Johann, 3h30

### DESCRIPTION :

Vous portez un projet immobilier collectif ou solidaire ? Vous êtes face à un contrat de bail et vous ne savez pas comment vous y retrouver ? Ce webinaire est fait pour vous.

Le choix du bail et sa rédaction sont des étapes cruciales. Ces engagements contractuels structurent la relation entre bailleur et preneur, influencent les responsabilités, les droits d'usage, les charges et les risques, et peuvent aussi... ouvrir des opportunités si l'on fait preuve d'un peu de créativité réglementaire.

Ce webinaire vous propose une immersion dans l'univers des baux, avec des explications simples, des outils pratiques et l'analyse d'un exemple concret de bail «à tiroir», inspiré de l'expérience de Villages Vivants.

### OBJECTIFS :

- Comprendre les caractéristiques de chaque bail
- Identifier le cadre légal des engagements contractuels
- Comprendre la répartition des responsabilités entre bailleur et preneur
- Faire de la créativité réglementaire pour trouver le bon montage
- S'approprier un exemple concret de bail commercial type « à tiroir »

# WEBINAIRES THÉMATIQUES



## RÉUSSIR SA LEVÉE DE FONDS CITOYENNE

avec Florian, 2 demi-journées de 3h30

### DESCRIPTION :

Cette formation vous donne les clés pour mobiliser efficacement les citoyen·es autour du financement de votre projet. Vous apprendrez à construire une stratégie de levée de fonds citoyenne adaptée à vos besoins, à activer vos réseaux, et à utiliser les bons outils tout en respectant le cadre réglementaire.

### OBJECTIFS :

- Comprendre l'environnement juridique et financier
- Comprendre les principes et les enjeux de la levée de fonds citoyenne dans une logique d'investissement solidaire et territorial
- Mener à bien une levée de fonds citoyenne grâce à une méthodologie, des outils et des ressources
- Définir une stratégie adaptée à son projet
- Donner confiance en sa capacité à lever des fonds
- Pitcher son projet, inspirer la confiance



### WEBINAIRE 1/2 (3H30)

ACCUEIL - Début : 9h

**Introduction générale**

**Préambule et définitions**
Le B.A.-BA de la finance

**À quoi sert une levée de fonds ?**
Besoins couverts par une levée citoyenne
Limites et contraintes
Témoignages d'associations/coopératives rurales ayant levé des fonds
Étude de cas

**Auto-diagnostic : suis-je prêt ?**

**Conclusion et plan d'action intermédiaire**

FIN : 12h30

### WEBINAIRE 2/2 (3H30)

ACCUEIL - Début : 9h

**Remobilisation des notions abordées lors du premier webinaire et du plan d'actions individuel**

**Quelques clés pour réussir une levée de fonds**
Les différents dispositifs : parts sociales, clubs d'investisseurs citoyens, crowdfunding
Préparer sa communication : le récit mobilisateur, l'argumentaire local

**Élaboration de son plan d'action personnalisé**

**Debriefing**
**Évaluation de la formation et des formateurs**

FIN : 12h30



Hostel Quartier Libre - Saint-Jean-en-Royans - Drôme

# WEBINAIRE – MENER UNE OPÉRATION IMMOBILIÈRE : LE B.A.–BA

**Version courte et en distanciel de la formation de 2 jours « Mener une operation immobiliere : les bases pour se lancer »**

## DESCRIPTION

Vous êtes une association, un tiers-lieu, une coopérative, ou un collectif avec un projet immobilier ? Vous vous demandez s'il vaut mieux acheter ou louer, comment structurer juridiquement votre opération, ou par où commencer ?

Ce webinaire est conçu pour vous donner les clés de compréhension nécessaires pour démarrer sereinement une opération immobilière.

À travers deux sessions en ligne de 3h30 chacune, Villages Vivants – foncière rurale et solidaire – partage son expérience de terrain pour vous aider à :

- vous poser les bonnes questions,
- comprendre les implications juridiques, financières et techniques,
- et anticiper les étapes et les risques d'une opération immobilière.

## PUBLIC

Associations, coopératives, tiers-lieux, collectifs citoyens. Entrepreneur·ses de l'ESS. Consultant·es, accompagnateur·ices de projets collectifs. Élu·es locaux, agents de collectivités. Toute personne intéressée par le montage d'une opération immobilière

## PRÉREQUIS

Aucun

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les enjeux d'une opération immobilière au service de son projet collectif et de son objet social
- Appréhender les différents types de structuration, de portage d'une opération immobilière, et leurs conséquences
- Se poser les bonnes questions avant d'acheter, discuter et argumenter avec un vendeur, un notaire, un comptable, un banquier
- Se repérer dans les normes et réglementations qui s'appliquent à un lieu recevant du public, à un local d'activités, en particularité les réglementations sécurité incendie et accessibilité handicapés
- Identifier, anticiper les étapes clés de l'opération immobilière et les risques associés

## FORMAT

7h de formation sous forme de 2 sessions en distanciel de 3h30 chacune.

**Pour vous pré-inscrire dès maintenant, c'est ici**

## WEBINAIRE 1/2 (3H30)

ACCUEIL - Début : 9h

**Introduction générale,** présentation des objectifs de la séance, tour de table de présentation

**Préambule et définitions**
Les enjeux spécifiques liés aux projets collectifs dans l'économie sociale et solidaire
Exemples de projets inspirants

**Différents outils et méthodes pour penser une opération**
Les bonnes questions à se poser avant de se lancer
Acheter ou louer ? Créer une structure dédiée ?

**Les différentes formes de structuration et de portage d'une opération immobilière**
Différents types de montages immobiliers
Avantages et inconvénients de chaque forme de structuration
Exemples de projets inspirants

**Mener une opération : calcul de risque et acteurs à associer**
Identifier vos risques : quelles sont les grandes catégories de risques ?
Quels acteurs impliquer pour sécuriser son projet ?
Construction d'un plan d'actions

FIN : 12h30

## WEBINAIRE 2/2 (3H30)

ACCUEIL - Début : 9h

**Introduction générale,** présentation des objectifs de la séance, tour de table de présentation

**Remobilisation du plan d'actions et leviers pour gérer les risques**
**Les acteurs à associer pour maîtriser les risques**
**Eléments de vocabulaire**

**Les étapes clés d'une opération immobilière**
Identification des étapes majeures
Approche des **questions réglementaires associées à chaque étape et démarches associées**

**Normes et réglementations spécifiques aux lieux recevant du public**
Comprendre les règles de sécurité incendie et les obligations réglementaires en matière d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap
Cas spécifiques des locaux d'activités et des bâtiments accueillant du public dans l'économie sociale et solidaire

**Synthèse et prochaines étapes**
Ressources complémentaires pour approfondir le sujet
Plan d'action personnalisé pour chaque participant
Évaluation de la formation et des formateurs

FIN : 12h30

**Enrichissante et motivante ! Malgré le format visio que j'ai tendance à appréhender, le déroulement des sessions laissait place à la fois à des temps de partage théoriques et illustrés d'exemples concrets, mais aussi d'échanges entre les participants aux différents profils.**

Eugénie WIBER, participante à la formation en 2025



**Formation qui m'a plu : elle correspond vraiment bien à son intitulé : B.A - BA. Elle permet de faire le tour de beaucoup de points de vigilance qu'il faut avoir à l'esprit quand on se lance, de beaucoup d'acteurs, elle précise beaucoup d'acronymes, de notions. Formateurs très compétents.**

Chloé FEREZ, participante à la formation en 2026

# MONTAGE D'UNE FONCIÈRE SOLIDAIRE

## DESCRIPTION

Vous avez un projet immobilier à vocation sociale ? Vous envisagez de créer une foncière solidaire ou de structurer juridiquement un projet ambitieux impliquant plusieurs entités ? Cette formation est faite pour vous.

Créer une foncière solidaire - une structure dédiée à l'acquisition et à la gestion de lieux à finalité sociale - implique un montage juridique, économique et financier sur mesure. Ces projets sont souvent complexes, car ils doivent conjuguer :

- les spécificités du territoire d'implantation,
- des objectifs sociaux forts,
- des contraintes économiques,
- et des modèles de gouvernance innovants.

Ces éléments nécessitent fréquemment la création de structures multiples. À travers des cas concrets, et notamment l'étude approfondie de l'organisation de Villages Vivants, cette formation vous permettra de :

- comprendre les enjeux d'une foncière solidaire,
- maîtriser les étapes de structuration juridique et financière
- vous approprier les bonnes pratiques issues du terrain.

## FORMAT

- 2 jours en présentiel
- Alternance de temps théoriques, d'échanges d'expériences et d'ateliers pratiques
- Repas partagés avec le formateur pour favoriser l'échange informel
- Possibilité de participer à un webinaire "SAV" d'approfondissement 2 mois plus tard

## PUBLIC

- Porteur·ses de projets immobiliers à vocation sociale,
- Dirigeant·es d'associations ou de structures de l'économie sociale et solidaire,
- Collectivités locales, agents ou élu·es de collectivité, technicien·nes en développement économique confrontés à des enjeux de montages complexes
- Entrepreneur·ses souhaitant faire évoluer leur modèle économique et juridique
- Acteur·ices de l'accompagnement de projet, associations, collectifs, tiers-lieux,
- Toute personne intéressée par la mise en place d'une foncière solidaire.

## PRÉREQUIS

- Avoir des bases dans le domaine de l'immobilier, ou avoir suivi la formation « Mener une operation immobiliere : les bases pour se lancer »
- Avoir un projet ou une idée en lien avec un lieu ou un immobilier à vocation sociale (souhaité mais non obligatoire).

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les principes fondamentaux et les enjeux d'une foncière solidaire
- Appréhender les spécificités des différents montages multi-structures immobiliers à but social
- Analyser les différents modèles économiques, les types de financement et leurs modalités et le lien à la gouvernance d'une foncière solidaire
- Appréhender la gestion des risques et la gestion des opérations immobilières
- S'approprier des exemples concrets, principalement issus de l'expérience de Villages Vivants, pour en tirer les bonnes pratiques
- Être capable d'initier la structuration d'une foncière solidaire adaptée à son projet.





# PROGRAMME DE FORMATION

## JOUR 1 : COMPRENDRE LES BASES ET LE CADRE D'UNE FONCIÈRE SOLIDAIRE

| | |
|---|---|
| 9h30 | ACCUEIL |
| | **Introduction générale, présentation des objectifs de la formation, du formateur et des participant·es** |
| | Introduction aux foncières solidaires<br>Les spécificités des projets immobiliers à but social |
| PAUSE | |
| | Étude de cas : Villages Vivants, Terre de Liens<br>Analyse de l'organisation, du modèle économique et juridique |
| 12h30 | DÉJEUNER |
| | **Gouvernance et structures juridiques** |
| PAUSE | |
| | **Montages financiers** |
| | Synthèse de la journée<br>Retours, debriefing de la journée |
| 17h30 | FIN |

Cette formation est juste géniale. Et c'est rare ! Elle s'appuie sur l'expérience de VV tout en ouvrant sur d'autres modèles. Elle est opensource, pointue, transparente, claire et invite au partage et à l'intelligence collective.

Tip top.

Jakub Jakubik,
participant à la formation
en 2026



Très complète, méthodologique et technique, concrète, belle animation et camarades de promo très enrichissants !

Mathilde FARKAS,
participante à la formation
en 2026

## JOUR 2 : APPROFONDIR LES MONTAGES COMPLEXES ET LA GESTION DES RISQUES

| | |
|---|---|
| 8h30 | ACCUEIL |
| | Remobilisation des notions abordées le premier jour, introduction à la deuxième journée |
| | **Approfondissement : le montage multi-structures**<br>**Le rôle clé du coordinateur**<br>**Cartographie des risques et parties prenantes**<br>**Plan d'actions et leviers pour gérer les risques** |
| PAUSE | |
| | Focus **levée de fonds institutionnels** |
| 12h30 | DÉJEUNER |
| | Focus **levée de fonds citoyenne** |
| PAUSE | |
| | **Cas pratique : création d'une foncière solidaire** |
| | Synthèse et debriefing de la journée<br>Évaluation de la formation et du formateur |
| 16h30 | FIN |

**Pour vous pré-inscrire dès maintenant, c'est ici**

# WEBINAIRE – ENTREPRENDRE EN MILIEU RURAL : DES CLÉS POUR RÉUSSIR SON INSTALLATION

## DESCRIPTION

Entreprendre à la campagne, c'est composer avec un territoire aux dynamiques spécifiques, une densité de population différente, des logiques de réseaux locaux, mais aussi une force de résilience et d'innovation propre au monde rural.

Ce webinaire vous donne les clés pour comprendre, s'ancrer et entreprendre durablement dans ces contextes. Il propose un condensé d'outils, de retours d'expériences, et de réflexes à adopter pour construire un projet à la fois viable économiquement et porteur de sens pour le territoire.

## PUBLIC

- Porteur·ses de projets de lieux ou d'activités en zone rurale
- Accompagnateur·ices de projets ou développeurs économiques
- Élu·es locaux, agent·es de collectivités
- Toute personne intéressée par l'installation ou la relocalisation d'une activité en milieu rural

## PRÉREQUIS

Aucun

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de ce webinaire, les participants seront capables de :

- Identifier les spécificités de l'entrepreneuriat en zone rurale
- Décrypter l'écosystème local et cartographier les acteurs clés
- Adapter leur offre aux réalités géographiques, économiques et sociales du territoire
- Repérer les dispositifs d'accompagnement et de financements existants

## FORMAT

- En distanciel
- Webinaire de 3h30



# PROGRAMME DE FORMATION

| | |
|---|---|
| 9h | ACCUEIL ET INTRODUCTION |
| | **Présentation des objectifs et du déroulé de la formation**<br>**Tour de table des participants** |
| | Identifier les spécificités de son territoire et de l'entrepreneuriat en milieu rural<br>Quelles réalités sociologiques, économiques et territoriales ?<br>Les freins à l'installation... et les opportunités !<br>Témoignages ou retours d'expérience |
| PAUSE | |
| | Décrypter son écosystème<br>Identifier les acteurs de son territoire : comprendre leurs activités.<br>Focus sur les collectivités<br>Atelier construire une étude de besoins (habitants, associations, commerçants, collectivités...) |
| PAUSE | |
| | Positionner son projet et l'ancrer durablement<br>Déterminer son positionnement et savoir l'adapter à son territoire (population locale/touristes/travailleurs de passages)<br>Positionner son offre selon les besoins locaux<br>Choix du lieu, aménagement, multifonctionnalité |
| | Financer et faire accompagner son projet<br>Panorama des dispositifs de financement mobilisables en ruralité |
| | Déclusion |
| 12h30 | FIN |

**Pour vous pré-inscrire dès maintenant, c'est ici**



# REDONNER VIE AUX COMMERCES DE PROXIMITÉ : DES LEVIERS CONCRETS POUR AGIR

## DESCRIPTION

Vous êtes engagé·e dans une démarche de revitalisation de votre territoire rural ou d'une petite ville ? Vous faites face à des commerces vacants, des bâtiments en friche ou un manque de lieux adaptés pour accueillir des activités économiques, sociales ou culturelles ?

Cette formation s'adresse aux collectivités locales et à leurs partenaires souhaitant agir concrètement sur l'immobilier de proximité pour redynamiser leur territoire.

Forte de son expérience dans l'accompagnement de territoires ruraux et du montage de projets immobiliers solidaires, la coopérative Villages Vivants partage ses outils, méthodes et retours de terrain pour penser et structurer des réponses adaptées et réalistes.

Au programme : des apports méthodologiques, des cas concrets, des temps d'échange entre pairs, et un cadre d'intelligence collective pour faire avancer vos propres projets en cours.

## PUBLIC

- Agent·es de collectivités
- Élu·es municipaux et d'intercommunalités
- Structures partenaires des collectivités : agence d'urbanisme, CAUE, PNR, etc.

## PRÉREQUIS

Aucun.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, les participants seront en capacité de :

- Identifier les enjeux clés de revitalisation commerciale et sociale en milieu rural
- Favoriser l'implantation et le maintien de commerces, services ou lieux de vie dans des centres-bourgs
- Appréhender les facteurs de viabilité économique et d'ancrage territorial des projets
- Intégrer l'Économie Sociale et Solidaire (ESS) comme levier de développement local
- Identifier et mobiliser les outils, dispositifs et acteurs de l'action foncière et immobilière
- Réfléchir à la création ou à l'implication dans une foncière locale ou solidaire

## FORMAT

- 2 jours en présentiel
- Alternance de temps théoriques, d'échanges d'expériences et d'ateliers pratiques
- Repas partagés avec le formateur

# PROGRAMME DE FORMATION

## JOUR 1

| | |
|---|---|
| 9h30 | ACCUEIL ET ENTRÉE EN FORMATION |
| | **Présentation de la formation et de ses objectifs**<br>**Tour de table**<br>**Recueil des attentes spécifiques des participant·es** |
| | **Des murs à l'exploitation d'une activité**<br>▪ Notions de base : distinction entre murs et fonds de commerces<br>▪ Comment une collectivité peut-elle intervenir sur les murs ?<br>▪ Les modes de portage d'une activité :<br>Dernier commerce : quelles marges d'action pour une mairie ?<br>Soutien ou portage d'initiatives citoyennes<br>▪ Rappel des outils réglementaires à disposition des collectivités |
| 12h30 | DÉJEUNER |
| | **Les tiers-lieux et modèles hybrides :**<br>**Construction d'une définition partagée du tiers-lieu**<br>**Du commerce de proximité au lieu de vie, explorer les modèles hybrides :**<br>▪ Espaces de Vie Sociale (EVS),<br>▪ projets socio-culturels,<br>▪ Tiers-lieux<br>**Partir du projet pour en définir la meilleure structuration** |
| PAUSE | |
| | **Auto-diagnostic :** où en êtes-vous ? Retour d'expériences des participant.e.s<br>Pistes de travail à court, moyen et long terme : comment favoriser la coopération public/privé(s) |
| | **Synthèse de la journée**<br>Retours, debriefing de la journée |
| 17h30 | FIN |





« J'ai eu l'opportunité de participer à cette formation et j'ai apprécié le fait que Villages Vivants prenne soin de s'adapter au contexte des participants, notamment via l'élaboration d'un plan d'actions au cours du cursus, ce qui permet d'ancrer les apprentissages rapidement dans nos projets une fois de retour sur le terrain. Les formations sont riches de sens, encadrées par des formateurs dotés d'une véritable expertise et très sympathiques ! La pédagogie utilisée est dynamique, rythmée par des instants théoriques et des mises en pratique, valorisant la coopération et l'entraide au travers de l'utilisation d'outils d'intelligence collective. Nous repartons avec ce que je nommerai une véritable «culture du thème» abordé, mais aussi avec une boîte à outils complète, très utile au bon développement de nos projets autour des communs. Merci Villages Vivants ! »

Amandine LOUIS, conseillère municipale à La Baume d'Hostun (26)

## JOUR 2

| | |
|---|---|
| 8h30 | ACCUEIL |
| | Mise en route, remobilisation des notions abordées la première journée |
| | **Café témoignage porteur de projet**<br>Rencontre avec un porteur de projet : récit d'expérience, obstacles rencontrés, leviers activés |
| | **Le parcours de création d'activité**<br>Cartographie de l'écosystème entrepreneurial local<br>Rôle des collectivités dans le dispositif d'accueil et d'accompagnement<br><br>**Cas pratique : analyse d'un projet de création d'entreprises**<br>S'exercer à l'analyse de risques. Identification des étapes clés**.** |
| 12h30 | DÉJEUNER |
| | **Méthodologie de projet :**<br>▪ Les grandes étapes d'un projet<br>▪ Les compétences à mobiliser, les acteurs et partenaires<br>▪ Temporalités et risques associés |
| | **Atelier de co-développement**<br>Mobilisation de l'intelligence collective pour :<br>- poser un diagnostic partagé<br>- proposer des pistes d'actions concrètes<br>- élaborer une feuille de route personnalisée |
| PAUSE | |
| | Synthèse de la journée : élaboration de sa feuille de route |
| | Débriefing de la journée<br>Évaluation de la formation et du formateur |
| 16h30 | FIN |



**Cette formation vous intéresse ?**
**Vous souhaitez y participer ?**

**Merci de remplir le formulaire en ligne sur le site internet de Villages Vivants pour vous pré-inscrire ou contacter Anaïs pour organiser la formation dans votre structure ou votre territoire :**

**a.piolet@villagesvivants.com**

# MODALITÉS D' INSCRIPTION

Pour vous pré-inscrire à une de nos sessions programmées, merci de compléter le formulaire en ligne sur notre site internet. Vous recevrez alors toutes les informations nécessaires pour solliciter une prise en charge et confirmer votre participation.

Pour que l'inscription soit validée, une convention de formation devra être signée par les deux parties. Le paiement est à effectuer par virement bancaire ou par chèque. Le solde devra être versé après réception de la facture envoyée à l'issue de la formation.

## DES FORMATIONS SUR MESURE

À côté de ces temps de formation qui rassemblent plusieurs structures, nous proposons des sessions de formation sur mesure, sur une date et un lieu qui vous arrangent. Il nous paraît particulièrement riche et intéressant d'organiser ces temps de formation dans vos structures, dans vos territoires, ce sont tout autant de moments de partage, de rencontres, de création de communs, essentiels à l'émergence de projets pérennes.

Si cela vous intéresse, n'hésitez pas à nous solliciter en contactant directement Anaïs : a.piolet@villagesvivants.com

## TARIFS

Les prix indiqués ci-dessous sont les prix par jour de formation.

| | FORMATIONS | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | Formation sur inscription | | Formation intra | | Webinaire |
| | Prix jour, 1ère session | À partir de la 2e session / 2e inscrit.e<br>Remise 30% | Prix jour | | |
| **Acteurs publics** | HT | HT | HT | TTC | |
| Commune de moins de 5000 habitants | 350 € | 245 € | 1 200 € | 1 440 € | 300 € |
| Collectivité de 5000 à 15000 habitants | 400 € | 280 € | 1 400 € | 1 680 € | 350 € |
| Collectivité de plus de 15000 habitants | 500 € | 350 € | 1 500 € | 1 800 € | 400 € |
| **Acteurs association, Scop, SCIC** | | | | | |
| Moins de 11 salariés | 400 € | 280 € | 1 200 € | 1 440 € | 300 € |
| Plus de 11 salariés | 500 € | 350 € | 1 400 € | 1 680 € | 350 € |
| **Autres acteurs : fondations, entreprises classiques, autres** | | | | | |
| Moins de 11 salariés | 550 € | 385 € | 1 200 € | 1 440 € | 350 € |
| 12 à 49 salariés | 650 € | 455 € | 1 400 € | 1 680 € | 400 € |
| Plus de 49 salariés | 750 € | 525 € | 1 500 € | 1 800 € | 450 € |
| **Particulier** | | | | | |
| Participant à titre particulier | 300 € | 210 € | | | 100 € |
| Prix solidaire particulier | 100 € | 100 € | | | 100 € |

Tous nos tarifs sont nets de taxes : les actions de formation sont exonérées de TVA au titre de la formation professionnelle continue (art. 261.4.4a du CGI). Nos tarifs comprennent le coût de l'animation de la formation ainsi que les supports pédagogiques. Tous les autres frais engagés (hébergement, repas, transport, etc.) sont à la charge du participant.

**Le coût de la formation ne doit pas être un frein à votre participation, nous vous invitons à nous contacter pour trouver une solution et rendre possible votre présence en formation.**

### MODALITÉS D'ANNULATION OU DE REPORT

Si vous annulez votre participation plus de 15 jours ouvrés avant le début de la formation, les sommes versées à titre d'acompte seront soit remboursées directement, soit reportées sur une session ultérieure.

Si vous annulez votre participation moins de 15 jours ouvrés avant le début de la formation, les sommes versées à titre d'acompte ne seront pas remboursées.

En cas d'annulation de la formation à l'initiative de Villages Vivants, il sera proposé, au choix du participant, le report de la formation ou le remboursement intégral des frais déjà versés.

### HANDICAP

Pour toute personne en situation de handicap, nécessitant une adaptation physique ou pédagogique, merci de contacter notre équipe afin de mettre en place un accompagnement spécifique.

# FINANCER SA FORMATION

Les formations Villages Vivants sont certifiées Qualiopi.

Les formations Villages Vivants peuvent, selon votre situation, bénéficier d'une prise en charge par un organisme financeur de la formation professionnelle :

- Vous êtes salarié·e ? Contactez votre employeur ou votre OPCO pour vérifier vos droits et les délais de demande.
- Vous êtes indépendant·e ? Renseignez-vous auprès de votre fonds d'assurance formation.
- Vous êtes demandeur·se d'emploi ? Étudiez les possibilités avec votre conseiller ou votre organisme d'accompagnement.
- Vous ne savez pas à qui vous adresser ? Contactez-nous : nous vous aiderons à identifier les démarches à entreprendre.

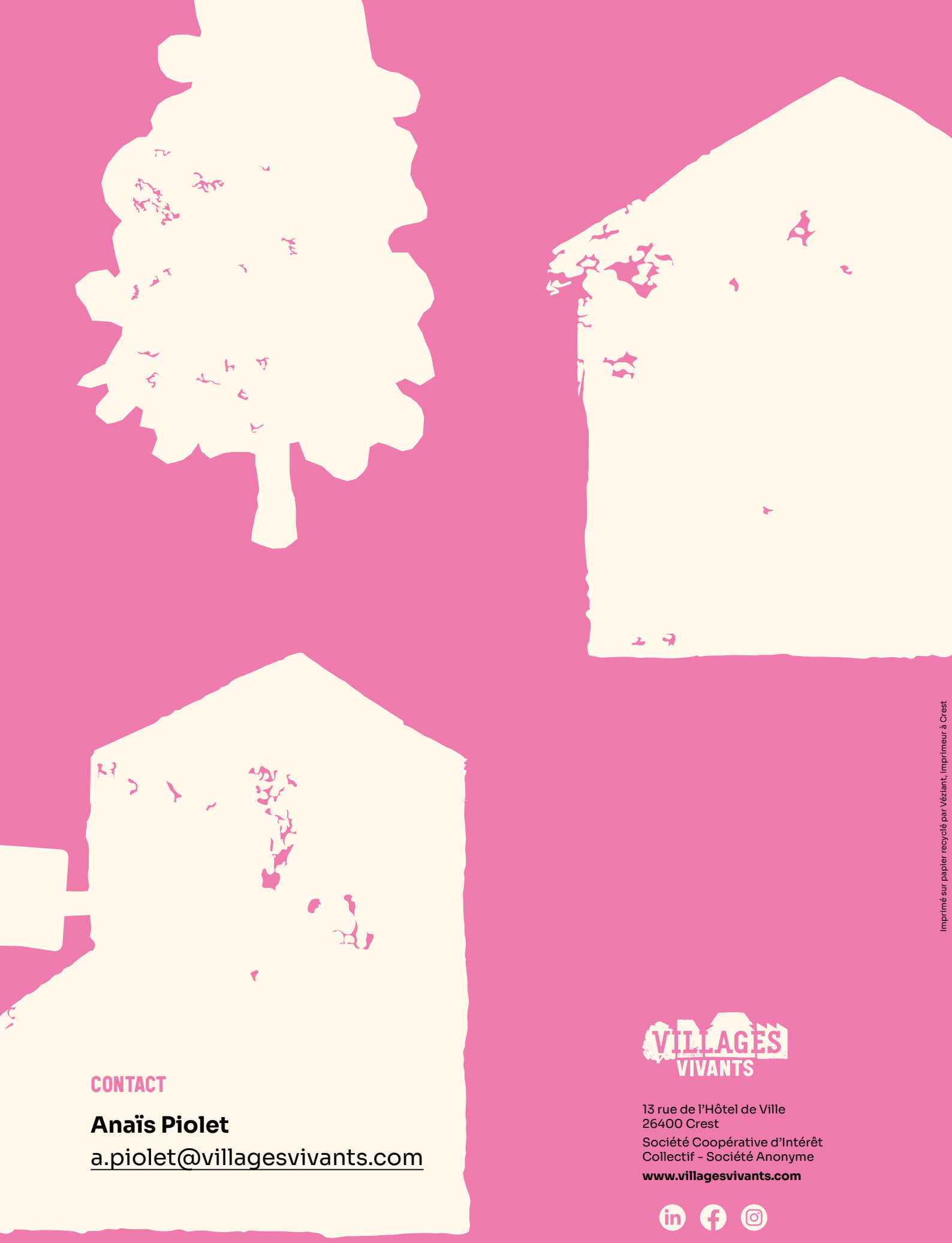
Le coût de la formation ne doit pas être un frein à votre participation, si vous rencontrez une difficulté de financement de la formation, n'hésitez pas à contacter Anaïs :

a.piolet@villagesvivants.com

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes : actions de formation




CONTACT

**Anaïs Piolet**

a.piolet@villagesvivants.com



13 rue de l'Hôtel de Ville
26400 Crest

Société Coopérative d'Intérêt
Collectif - Société Anonyme

**www.villagesvivants.com**



Cofinancé par
l'Union européenne



Imprimé sur papier recyclé par Vézian, imprimeur à Crest