




FORMATION



CATALOGUE 2024

**Des formations pour
permettre l'ouverture
et la pérennisation de
lieux vivants dans les
territoires ruraux**



Coopérative immobilière, rurale et solidaire, Villages Vivants rassemble des citoyens, 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 porteurs de projets.

En 2024, Villages Vivants propose 4 modules de formation :

- **“Les bases d’une opération immobilière pour les structures de l’Économie Sociale et Solidaire”** Découvrir comment réaliser son projet immobilier en accord avec son objet social
14&15 Mars 2024 à Paris
23&24 Mai 2024 à Crest
10&11 Octobre 2024 à Clermont-Ferrand
14&15 Novembre 2024 à Paris
 - **“Quel montage juridique et financier pour une entreprise de grande envergure ?”** S’initier au montage d’entreprises complexes sur l’exemple de la foncière solidaire Villages Vivants
28 Mars à Crest
6 Juin 2024 à Paris
21 Novembre 2024 à Clermont-Ferrand
 - **“Entreprendre en milieu rural : des clés pour réussir son installation”**
Des retours d’expériences concrets basés sur les projets accompagnés par Villages Vivants
21&22 mars 2024 à Paris
6&7 Juin 2024 à Clermont-Ferrand
21&22 novembre 2024 à Crest
 - **“Commerces de proximité et développement rural : mobiliser les outils immobiliers et l’Économie Sociale et Solidaire”** Des outils et méthodes pour maintenir et pérenniser des activités dans les centre-bourgs
23&24 mai 2024 à Clermont-Ferrand
14&15 Novembre 2024 dans la Drôme
- 

SOMMAIRE

DES FORMATIONS POUR PERMETTRE L'OUVERTURE ET LE DÉVELOPPEMENT DE LIEUX COLLECTIFS ET VIVANTS DANS LES TERRITOIRES RURAUX	3
FINANCER SA FORMATION	5
LES BASES D'UNE OPÉRATION IMMOBILIÈRE POUR LES STRUCTURES DE L'ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE	7
QUEL MONTAGE JURIDIQUE ET FINANCIER POUR UNE ENTREPRISE DE GRANDE ENVERGURE ?	10
COMMERCES DE PROXIMITÉ ET DÉVELOPPEMENT RURAL : MOBILISER LES OUTILS IMMOBILIERS ET L'ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE	12
ENTREPRENDRE EN MILIEU RURAL : DES CLÉS POUR RÉUSSIR SON INSTALLATION	15



DES FORMATIONS POUR PERMETTRE L'OUVERTURE ET LE DÉVELOPPEMENT DE LIEUX COLLECTIFS ET VIVANTS DANS LES TERRITOIRES RURAUX



Nos expériences de foncière solidaire nous a permis d'accompagner de nombreux projets et collectifs en milieu rural. Nous avons constaté que le montage de projet immobilier coopératif et non spéculatif, les enjeux de gouvernance et modélisation économique d'un lieu sont peu développés et partagés. Ces sujets sont pourtant essentiels pour se donner toutes les chances de réussir son projet. Notre formation "**LES BASES D'UNE OPÉRATION IMMOBILIÈRE POUR LES STRUCTURES DE L'ESS**" vise à outiller les personnes se lançant dans une aventure immobilière au service de leur objet social.

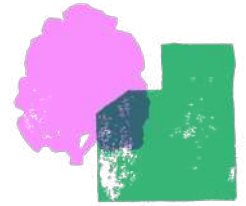
Si de nombreuses formations existent en montage de projets et création d'activités, peu abordent les spécificités du milieu rural. Il nous paraît d'autant plus important de partager les ingrédients qui permettent d'atteindre la viabilité économique d'une activité et son ambition sociale en intégrant au mieux les particularités du milieu rural. Notre formation "**ENTREPRENDRE EN MILIEU RURAL : DES CLÉS POUR RÉUSSIR SON INSTALLATION**"

Notre formation "**QUEL MONTAGE JURIDIQUE ET FINANCIER POUR UNE ENTREPRISE DE GRANDE ENVERGURE ?**" est une manière d'essaimer, de partager notre expérience de foncière solidaire, ou comment rendre abordable des montages multi-structures complexes.

Nous ne pourrions pas atteindre nos ambitions et ouvrir ces lieux sans les collectivités. Villages Vivants souhaite accompagner les agents et élus engagés dans des démarches de revitalisation. Notre formation "**COMMERCE DE PROXIMITÉ ET DÉVELOPPEMENT RURAL : MOBILISER LES OUTILS IMMOBILIERS ET L'ESS**" a pour objectifs d'outiller les collectivités et de partager des méthodologies de projet éprouvées.

Partis pris pédagogiques

Pour être au plus près des réalités du terrain et permettre aux stagiaires une application directe, notre pédagogie est orientée vers des mises en situation et exercices pratiques. Les stagiaires bénéficient d'un retour d'expériences vécues, de méthodes et d'outils pour les aider à construire des projets collectifs et pérennes. La formation alterne apports théoriques, retours d'expériences et cas pratiques. Les journées laissent une large place aux stagiaires, aux échanges. Ce sont aussi des occasions de faire réseau autour de problématiques partagées.



Des formations intégrées au catalogue de la CAE Solstice

Le catalogue de formations Villages Vivants est porté par la coopérative d'entrepreneurs Solstice, organisme de formation certifié par Qualiopi, basé à Eurre (26).

Les stagiaires peuvent donc solliciter un cofinancement auprès d'un tiers .

Des lieux de formation accessibles et/ou en immersion

Nous privilégions un format en présentiel pour favoriser les interactions du groupe mais aussi parce que notre animation est basée sur des exercices pratiques.

Les lieux des formations sont différents d'une formation à l'autre, pour tenter de répondre aux besoins les plus divers. Tantôt sur des projets que Villages Vivants a contribué à installer, en immersion dans des lieux que nous sommes fiers de faire découvrir, opportunités de rencontres et échanges inspirants. Tantôt dans nos antennes à Crest et à Clermont-Ferrand, ou dans des centralités, à Paris et Lyon, toujours dans des lieux qui nous ressemblent.

La possibilité de formations organisées dans vos structures, dans vos territoires

A 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 commun, 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

[Pour se pré-inscrire à une de nos formations, c'est ici.](#)

FINANCER SA FORMATION



- Les formations Villages Vivants sont réalisées dans le cadre d'un contrat de sous-traitance avec la coopérative d'entrepreneurs Solstice, organisme de formation certifié Qualiopi. Cela vous permet de mobiliser vos droits à la formation.
- Pour les salarié.e.s, cela vous permet de demander une prise en charge auprès de l'OPCO (Opérateur de Compétences, l'organisme collecteur) dont vous dépendez, renseignez-vous auprès de votre employeur-se, de votre délégué-e du personnel, ou directement auprès de votre OPCO. Vous pouvez connaître votre OPCO grâce au code NAF/APE présent sur votre fiche de paie.
La marche à suivre pour une demande auprès de ATLAS c'est ici, auprès de UNIFORMATION, c'est ici : étape 1 et étape 2. Si votre OPCO est UNIFORMATION, pensez à demander une prise en charge des frais annexes (transport, hébergement, repas).
- Pour les indépendant-es, vous devez contacter votre Fond Assurance-Formation, chaque situation est différente. Pour les auto-entrepreneur.euses vous bénéficiez de nouveaux fonds chaque année quel que soit le montant de votre cotisation, renseignez-vous auprès de l'AGEFICE ou du FIFPL!
- Pour les demandeurs-ses d'emploi, renseignez-vous auprès de votre conseiller.e Pôle emploi ou de la mission locale.
- 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

Si vous rencontrez une difficulté de financement de la formation, n'hésitez pas à contacter Anaïs : a.piolet@villagesvivants.com

[Vous trouverez notre grille tarifaire ici.](#)

UNE ÉQUIPE DE FORMATEURS PRATICIENS ENGAGÉS



Thibault BERLINGEN, Responsable de l'accompagnement des territoires, Villages Vivants

Il accompagne les collectivités dans leurs projets de revitalisation des territoires en intervenant sur l'immobilier d'activités, que ce soit par la mise en place de stratégies d'intervention sur les locaux d'activités ou en accompagnement de création/structuration de (tiers-)lieu mixant les activités économiques.



Raphaël Boutin Kuhlmann, Co-directeur de la SCIC Villages Vivants

De l'Association des Maires Ruraux de France à la Fondation Terre de Liens en passant par la direction d'une communauté de commune rurale, Raphaël est un touche-à-tout du développement local et rural. Spécialisé dans l'achat foncier et la gestion patrimoniale participative, il supervise le volet immobilier du projet.



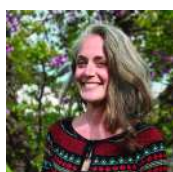
Anne-Sophie DAUDON, Responsable installation des projets ESS, Villages Vivants

Après de nombreuses expériences professionnelles à l'international, Anne-Sophie a troqué l'analyse financière pour soutenir l'entrepreneuriat rural. Chez Villages Vivants, elle a d'abord eu en charge la partie administrative et financière, avant de prendre en charge la relation aux entrepreneurs sociaux.



Sylvain Dumas, Co-directeur de la SCIC Villages Vivants

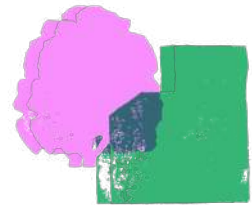
Sylvain a passé 7 ans dans la microfinance à l'étranger et 5 ans dans l'accompagnement de créateurs d'entreprise en France. Profondément ancré dans les territoires, Sylvain pilote la stratégie financière et les partenariats économiques de Villages Vivants. Il est également administrateur de l'association des financeurs solidaires FAIR.



Anaïs PIOLET, Responsable de la formation et chargée d'accompagnement des territoires, Villages Vivants

Anaïs met son énergie au service de la revitalisation des territoires, pour des territoires ruraux vivables et vivants. Après avoir travaillé 9 ans en tant que conseillère urbaniste au CAUE de l'Ardèche, elle rejoint l'équipe de Villages Vivants pour accompagner les territoires et piloter l'offre de formation.

LES BASES D'UNE OPÉRATION IMMOBILIÈRE POUR LES STRUCTURES DE L'ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE



Description

Vous êtes une structure de l'ESS, un collectif de citoyens, un porteur de projet, ou vous accompagnez ces acteurs ? Vous avez un projet d'achat de local ou vous souhaitez en savoir plus sur la façon de mener une opération immobilière au service de votre projet ?

Foncière rurale et solidaire, Villages Vivants vous partage son expérience, ses outils et réflexes concernant les montages d'opérations immobilières : gouvernance, usage, faisabilité économique. Lors de cette formation de deux jours, 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 et avant cela nous questionnerons les avantages/inconvénients d'une acquisition et les modes alternatifs de maîtrise foncière. Nous questionnerons la notion de propriété, de valeur d'usage, de montage non lucratif ou de portage collectif de la propriété à travers de nombreux exemples, études de cas ou outils concrets. Lors de la seconde journée, nous rentrerons dans les détails d'un bilan d'opération afin de modéliser finement les investissements à prévoir, puis 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

Association, coopérative, collectif, tiers-lieu, entrepreneur, accompagnateur de projet, consultant. Autre personne notamment agent ou élu de collectivité curieux de ces sujets et souhaitant se familiariser au sujet.

Prérequis

Aucun

Objectifs pédagogiques

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

- > Manipuler des outils et méthodes pour passer de l'idée, des enjeux et des usages à la modélisation et la structuration ;
- > Identifier et manipuler les variables de faisabilité d'une opération et construire un bilan d'opération simplifié ;
- > Se poser les bonnes questions avant d'acheter, discuter et argumenter avec un vendeur, un notaire, un comptable, un banquier.

Programme de formation

Premier jour : Passer des valeurs au montage, outils et méthodes

Formateur référent : Raphaël Boutin

	Début
ACCUEIL	9h30
Introduction générale, présentation des objectifs de la séance, tour de table de présentation et recueil des attentes spécifiques	
Préambule: définitions, types d'opérations immobilières, démembrement... Exemple: Villages Vivants L'effectuation en immobilier Les 3 types de valeur Exemple: Usine Vivante	
PAUSE	11h
Distinguer et maîtriser les risques Exemple: La Chaufferie Phasage et compétences Exemple: Auberge de Boffres	
DÉJEUNER	12h30
Atelier: Acheter ou louer Les baux et la structuration juridique Exemple: Foncière Antidote	
PAUSE	15h15
La méthode des 5 questions Exemple: La Déviation Exemple: L'Avant Poste	
Débriefing de la journée. Évaluation de la formation et du formateur.	
FIN	18h

Deuxième jour : Modèle économique et outils financiers d'une opération immobilière

Formateur référent : Sylvain Dumas

ACCUEIL	8h30
Introduction générale, présentation des objectifs de la séance, recueil des attentes spécifiques	
Comprendre les spécificités du modèle économique d'une opération immobilière : <ul style="list-style-type: none"> - Le poids de l'actif et donc des amortissements - Une approche cash flow vs une approche compte de résultat - L'immobilier, une valeur refuge, considérée peu risquée - Les logiques patrimoniales et revente - Le loyer - Les logiques de revalorisation : valeur vénale 	
Pourquoi et comment séparer l'immobilier et l'exploitation ? <ul style="list-style-type: none"> - Penser sa gouvernance - Réussir sa levée de fonds - Gérer les risques 	
PAUSE	10h45
Comprendre les éléments économiques d'une opération immobilière : <ul style="list-style-type: none"> - Le plan de financement - Cash flow / compte de résultat - Les charges : amortissement, charges financières, charges de gestion, etc. - A quoi sert le loyer ? - Focus SCI : taxe foncière, TVA, IS, CRL, Indice loyer, etc. 	
DÉJEUNER	12h30
Étude d'un cas pratique : présentation d'un outil de modélisation de bilan d'opération	
Étude d'un cas pratique : monter un bilan d'opération	
PAUSE	15h45
Mise en commun : <ul style="list-style-type: none"> - Analyse des produits et des charges - Compréhension et calcul du loyer - Montage du plan de financement : impact des différents financements sur le compte d'exploitation, identification des outils et sources de financements. 	
Débriefing de la journée. Évaluation de la formation et du formateur.	
FIN	17h30

QUEL MONTAGE JURIDIQUE ET FINANCIER POUR UNE ENTREPRISE DE GRANDE ENVERGURE ?



Description

Certaines associations ou entreprises de l'économie sociale et solidaire relèvent des défis et mettent en place des innovations sociales, notamment dans l'immobilier solidaire, nécessitant de lourds investissements et donc l'atteinte d'une taille critique importante. Une des solutions pour réaliser ce type de défi consiste à mettre en place une structuration juridique et financière relativement complexe.

Dans l'économie sociale et solidaire, les montages multi-structures sont peu connus et/ou peuvent paraître inabordables. Ainsi, en décortiquant tout au long de la formation le montage du groupement d'entreprises et notamment de la foncière solidaire Villages Vivants, vous comprendrez les ingrédients et les enjeux clés (gouvernance, modèle économique, gestion des risques, levée de fonds...) d'une création d'activité multi-structures, ambitieuse et orientée vers l'intérêt général.

Public

Cette formation s'adresse aux publics suivants :

- > Des personnes en situation de création d'entreprise ex-nihilo dans l'ESS qui envisagent des levées de fonds et/ou un montage multi structures.
- > Des entrepreneurs en situation de lancement de projet au sein d'une entreprise déjà existante ou au sein d'une collectivité.
- > Des entrepreneurs souhaitant faire évoluer leur modèle économique et juridique.
- > Des acteurs de l'accompagnement de projet, des associations, des collectifs, tiers-lieux, agents ou élus de collectivité, techniciens en développement économique confrontés à des enjeux de montage d'entreprises complexes.

Prérequis

Avoir une base de connaissance sur l'Économie Sociale et Solidaire.

Avoir une base de connaissance sur les logiques d'un modèle économique et les différents tableaux financiers (bilan, compte d'exploitation, plan de financement...)

Objectifs pédagogiques

- > S'initier aux logiques des montages multi-structures pour rendre possible des créations d'entreprises sociales dans le secteur de l'immobilier.
- > Identifier les liens entre le modèle économique, la gouvernance et le cadre juridique.
- > Connaître les enjeux et les argumentaires pour lever des fonds.
- > Appréhender la gestion des risques, des liquidités, les processus de décision et de gestion des projets.

Programme de formation

Formateur référent : Sylvain Dumas

ACCUEIL	9h
Des besoins identifiés aux solutions proposées	
Méthodologie de projets <ul style="list-style-type: none"> - Les étapes du projet - L'effectuation - Facteurs clés de succès - Mobiliser les acteurs de la création d'entreprises 	
PAUSE	11h15
Montage multi-structures : Villages Vivants SCIC, SCA, SCI Pourquoi s'appuyer sur plusieurs structures juridiques ? Raison d'être de chaque structure et spécificité juridique : SCIC, SCA, SCI Ouverture sur les autres schémas multi-structures de l'ESS : TDL, H&H, GRAP, etc. Présentation d'un outil de pilotage financier multi-structures	
DÉJEUNER	12h30
Gouvernance et capital <ul style="list-style-type: none"> - Processus de prise de décision - Levée de fonds - Partage de la valeur 	
Les flux économiques entre les structures <ul style="list-style-type: none"> - Fixer un prix - Facturation entre les structures 	
PAUSE	15h30
Définir un cadre clair Définir ses critères et méthodes d'interventions : politique et procédure d'intervention	
Q&R - Approfondissement	
Débriefing de la journée, évaluation de la formation et du formateur	
FIN	17h30

COMMERCES DE PROXIMITÉ ET DÉVELOPPEMENT RURAL : MOBILISER LES OUTILS IMMOBILIERS ET L'ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE



Description

Retours d'expériences et méthodes de projet pour appuyer les collectivités rurales dans leurs démarches de revitalisation.

Fondée sur les retours d'expérience de projets accompagnés et suivis par la coopérative *Villages Vivants*, et le montage de sa foncière solidaire, cette formation a vocation à apporter des clefs méthodologiques autant qu'un cadre de questionnement et d'intelligence collective pour les participant.e.s qui y présenteront l'état d'avancement de leurs démarches.

Public

- > Agents de collectivités (chargé.e de mission Petite ville de Demain, manager de commerce, chargé.e de développement économique, animateur/trice LEADER, etc.)
 - > Elu.e.s municipaux et d'intercommunalités
 - > Structures partenaires des collectivités : agence d'urbanisme, CAUE, PNR, etc.
- Nous encourageons la participation de binômes élu.e/ technicien.ne de collectivité et proposons une tarification adaptée aux inscriptions groupées.

Prérequis

Être engagé.e dans une démarche de revitalisation sur son territoire et/ou intervenir auprès de territoires en questionnement sur ces démarches : réinvestissement d'un bâtiment en friche, accueil d'activités économiques, enjeux de vacance commerciale, réflexion sur le montage d'une foncière locale, création d'un tiers-lieu, etc.

Aucun pré-requis technique. Un questionnaire sera transmis aux participants en amont de la formation pour situer leur niveau de connaissance sur ces sujets.

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, les participant.e.s seront capables :

- > de questionner la posture de la collectivité en tant que facilitatrice à l'implantation ou au développement d'activités économiques, et de situer ses leviers de progression.
- > d'appréhender les critères de viabilité et de réussite d'un projet économique en zone rurale, et de penser particulièrement l'Économie sociale et solidaire comme levier de développement local.
- > d'identifier les dispositifs et outils d'intervention sur l'immobilier à disposition d'une collectivité et d'adapter leur mobilisation aux enjeux rencontrés.

Programme de formation

Premier jour

Formateur référent : Thibault BERLINGEN

ACCUEIL	9h30
Entrée en formation : introduction générale, présentation des objectifs de la séance, brise-glace de présentation et recueil des attentes spécifiques	
Thème 1 : l'exploitation d'une activité Quels modes de portage du dernier commerce ? Quelle marge d'intervention pour une mairie ? <ul style="list-style-type: none">- Notions de base : murs et fonds de commerces- Les modes de portage d'une activité- Appuyer l'initiative citoyenne	
PAUSE	11h30
Thème 2 : les murs, agir sur l'immobilier Rappel de la panoplie des outils réglementaires : PLU, préemption, etc. <ul style="list-style-type: none">- La frise de l'immobilier- Les acteurs de l'immobilier- Aller chercher des financements- Les risques et les temporalités ?	
DÉJEUNER	12h45
Thème 3 : dépasser le simple commerce : les modèles hybrides EVS, projets socio-culturels, Tiers-Lieux : définitions et clefs de réussite Méthodologie de construction de projet	
PAUSE	15h30
Thème 4 : du commerce au lieu de vie, le parcours de création d'activité Se mettre à la place de l'entrepreneur : <ul style="list-style-type: none">- Cartographie de l'écosystème- Dispositif d'accueil- Quel rôle pour quelle collectivité ?	
Synthèse de la journée : les 3 approches de l'intervention de la collectivité	
FIN	18h

Deuxième jour

Formateur référent : Thibault BERLINGEN

ACCUEIL	8h45
Mise en route, remobilisation des notions abordées la première journée	
Méthodologie de projet : <ul style="list-style-type: none">- Les grandes étapes d'un projet- Les compétences à mobiliser, les acteurs et partenaires- Temporalités et risques associés	
PAUSE	10h45
Mise en pratique à Villages Vivants. Clefs de réussite d'un projet entrepreneurial en zone rurale : le retour d'expérience de Villages Vivants : <ul style="list-style-type: none">- Le processus d'instruction : une méthode de conduite de projet- L'analyse de risque d'une très petite entreprise- Savoir mobiliser des financements diversifiés : institutionnels publics et privés, citoyens, mécènes- La gestion des différentes temporalités : temps de l'entrepreneuriat, temps de l'immobilier, temps des collectivités	
Synthèse de la matinée : les rôles de la collectivité	
DÉJEUNER	12h30
Atelier de co-développement : mobiliser l'intelligence collective sur un cas concret. Élaboration d'une feuille de route.	
PAUSE	15h30
Cas pratique : analyse d'un projet à partir d'une grille de lecture. S'exercer à l'analyse de risques. Identification des étapes clés.	
Synthèse de la journée : élaboration de sa feuille de route.	
Débriefing de la journée. Évaluation de la formation et du formateur.	
FIN	17h30

ENTREPRENDRE EN MILIEU RURAL : DES CLÉS POUR RÉUSSIR SON INSTALLATION



Description

Vous avez un projet de création, reprise ou développement d'activité avec la particularité d'ouvrir un lieu qui accueillera les habitants, et vous souhaitez en savoir plus sur les spécificités d'une installation en milieu rural ? Vous vous posez des questions sur l'ancrage, le lien à l'écosystème de votre territoire d'implantation, sur les spécificités commerciales et le positionnement à adopter, sur l'aménagement de votre local d'activités, sur les moyens de financement, sur les possibilités de concilier viabilité économique et ambition sociale, ou encore sur l'ordre dans lequel organiser toutes ces étapes ?

Lors de cette formation de 2 jours, nous parlerons d'étude de territoire plus qu'une étude de marché classique, des modes de consommation au regard de l'environnement et des mobilités, des réflexes à avoir pour construire un cahier des charges propre à l'aménagement du local d'activités, du rapport aux habitants, aux collectivités locales et aux financeurs. Cette formation mixera apports théoriques, cas pratiques et retours d'expériences de projets de l'économie sociale et solidaire, que Villages Vivants accompagne : librairies, restaurants, bars, boulangeries, épiceries, ressourceries, activités artisanales, tiers lieux, etc.

Public

Porteurs de projets (création ou développement en zone rurale), entrepreneurs, collectifs, associations, coopératives, souhaitant s'installer dans un lieu ouvert aux habitants et déployer un projet utile au territoire. Avoir un projet identifié (territoire et/ou type d'activité) vous permettra de mieux intégrer le contenu de la formation. Accompagnants de projet, consultants.

Pré-requis

Connaissances des éléments constituant un prévisionnel financier.

Objectifs pédagogiques :

- > Décrypter l'écosystème du territoire au regard des spécificités rurales
- > Cartographier les acteurs et les mobiliser en vue de construire son offre
- > Adapter son offre aux spécificités géographiques et sociologiques du milieu rural
- > Connaître les dispositifs de financement et d'accompagnement, et comment les mobiliser
- > Elaborer un cahier des charges pour l'aménagement du local, du lieu
- > Construire une feuille de route pour le projet

Programme de formation

Premier jour : construire son offre et financer son projet pour et avec le territoire

Formatrice référente : Anne-Sophie Daudon

ACCUEIL	9h
Introduction générale, présentation des objectifs de la séance, tour de table de présentation et recueil des attentes spécifiques	
Appréhender les enjeux des ruralités et de l'entrepreneuriat rural.	
Décrypter son écosystème, identifier les spécificités de son environnement : <ul style="list-style-type: none">- Analyser son écosystème- Décrypter les interlocuteurs publics : comprendre leur rôle et comment les mobiliser	
PAUSE	11h
Ancrer durablement un projet sur son territoire : <ul style="list-style-type: none">- Clarifier le portage du projet- Impliquer des parties prenantes : comment et jusqu'où ?	
DÉJEUNER	12h30
Construire le positionnement du projet et le prévisionnel financier sous l'angle de la ruralité	
Bien financer son projet : <ul style="list-style-type: none">- travailler avec les acteurs de l'accompagnement et du financement- mobiliser les bon outils de financements en fonction des besoins	
PAUSE	15h45
Comment présenter son projet : choisir les bons éléments de langage et s'adapter à ses interlocuteurs	
Déclusion	
FIN	18h

Programme de formation

Deuxième jour : se projeter dans un local et planifier son installation

Formatrice référente : Anne-Sophie Daudon

ACCUEIL	8h45
Retours sur le premier jour et récolte des attentes spécifiques	9h
Cartographier : <ul style="list-style-type: none">- Les cas de figure d'un local d'activité : achat/location, valeur fonds de commerce et pas de porte- Les différents acteurs intervenants dans l'ouverture d'un lieu	
PAUSE	10h30
Usages et aménagements : <ul style="list-style-type: none">- Les fonctions d'un lieu- Se projeter dans un lieu (prioriser ses critères, réaliser une fiche de visite, réaliser une étude comparative)- Se poser les bonnes questions pour aménager un local- Les spécificités d'un cahier des charges au regard de l'offre, des besoins du personnel et de l'environnement	
DÉJEUNER	12h30
Réglementation sur les locaux d'activités (ERP et déclaration travaux)	
Feuille de route du projet : de la recherche du local au lancement d'activité <ul style="list-style-type: none">- Présentation du rétro-planning- Alignement des feuilles de route liées aux différentes thématiques à traiter et des acteurs impliqués	
PAUSE	
Cas pratique : réalisation collective d'une feuille de route de projet	
Débriefing de la journée. Evaluation de la formation et des formatrices	
FIN	17h30



CONTACT

Anaïs Piolet

a.piolet@villagesvivants.com

