



# CATALOGUE DES FORMATIONS



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.

## SOMMAIRE

- 3 Des formations pour permettre l'ouverture et le développement de lieux collectifs et vivants dans les territoires ruraux
- 4 Une équipe de formateurs praticiens engagés
- 6 Webinaire - Mener une opération immobilière : le b.a.-ba
- 8 Les bases d'une opération immobilière pour les structures de l'économie sociale et solidaire (ESS)
- 12 Montage d'une foncière solidaire
- 16 Entreprendre en milieu rural : des clés pour réussir son installation
- 19 Commerces de proximité et développement rural : mobiliser les outils immobiliers et l'économie sociale et solidaire (ESS)
- 22 Modalités d'inscription
- 23 Financer sa formation

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

L'expérience de foncière solidaire de Villages Vivants lui 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, et 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. La formation « **Les bases d'une opération immobilière pour les structures de l'économie sociale et solidaire (ESS)** » et le webinar « **Mener une opération immobilière : le b.a.-ba** » visent à outiller les personnes se lançant dans une aventure immobilière au service d'un projet social.

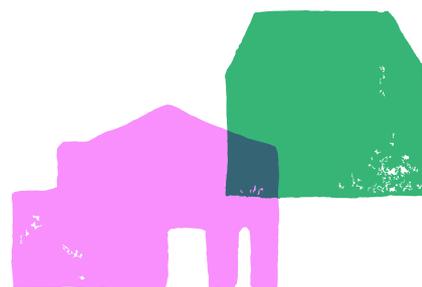
La formation « **Montage d'une foncière solidaire** » est une manière d'essaimer, de partager notre expérience de foncière solidaire, ou comment rendre abordable des montages multi-structures complexes.

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 de ce milieu rural. C'est tout l'objet de la formation « **Entreprendre en milieu rural : des clés pour réussir son installation** ».

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 « **Commerces de proximité et développement rural : mobiliser les outils immobiliers et l'économie sociale et solidaire (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 et aux échanges. Ce sont aussi des occasions de faire réseau autour de problématiques partagées.



# UNE ÉQUIPE DE FORMATEURS PRATICIENS ENGAGÉS



## **Marie AURY**

Chargée d'études bâtiment et suivi travaux - Référente réglementations

L'expérience en bureau de contrôle de Marie lui permet de maîtriser les contextes réglementaires et les différentes techniques de construction afin de programmer et suivre les travaux de réhabilitation du patrimoine immobilier de Villages Vivants.



## **Thibault BERLINGEN**

Responsable de l'accompagnement des territoires

Thibault 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-)lieux mixant des 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 de Villages Vivants.



## **Anne-Sophie DAUDON**

Responsable du parcours immobilier

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, il pilote la stratégie financière et les partenariats économiques de Villages Vivants.



## **Anaïs PIOLET**

Responsable de la formation et chargée d'accompagnement des territoires

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.



## **Johann WOEHREL**

Responsable acquisition et gestion locative

Porté par les valeurs de l'économie sociale et solidaire, 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.



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

## DESCRIPTION

Vous êtes une association ? Une structure de l'économie sociale et solidaire ? Un tiers-lieu ? Vous avez un projet d'achat de local ? Vous vous posez la question d'acheter ou de louer ? De créer une nouvelle structure pour acheter ? Vous vous lancez dans une opération immobilière ? Vous ne savez pas par où commencer et vous avez besoin d'outils ou de méthodes ?

Foncière rurale et solidaire, Villages Vivants vous propose un nouveau format pour partager son expérience : deux webinaires de 3h30 chacun pour se familiariser avec les notions clés de l'immobilier solidaire, et aborder de manière plus sereine une opération immobilière.

À travers cette formation, les participants seront en mesure de mieux appréhender les aspects techniques, financiers, juridiques et réglementaires d'une opération immobilière, ainsi que les étapes stratégiques pour mener à bien leur projet collectif.

## PUBLIC

Tiers-lieu, association, coopérative, collectif, entrepreneur, accompagnateur de projet, consultant. Autre personne, notamment agent ou élu de collectivité, curieuse de ces problématiques et souhaitant se familiariser au sujet.

## PRÉREQUIS

Aucun

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Appréhender 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 familiariser avec les normes et réglementations qui s'appliquent à un lieu recevant du public, à un local d'activités, en particulierité les réglementations sécurité incendie et accessibilité handicapés
- Identifier les étapes clés de l'opération immobilière et évaluer les enjeux réglementaires associés à chacune



## 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

### 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 : les grandes catégories de risques  
Plan d'actions et leviers pour gérer les risques

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

### 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

## TARIFS WEBINAIRE

Commune de moins de 5000 habitants	300 €
------------------------------------	-------

Collectivité de 5000 à 15000 habitants	350 €
--	-------

Collectivité de plus de 15000 habitants	400 €
---	-------

### Acteurs association, Scop, SCIC

Moins de 11 salariés	300 €
----------------------	-------

Plus de 11 salariés	350 €
---------------------	-------

### Autres acteurs : fondations, entreprises classiques, autres

Moins de 11 salariés	350 €
----------------------	-------

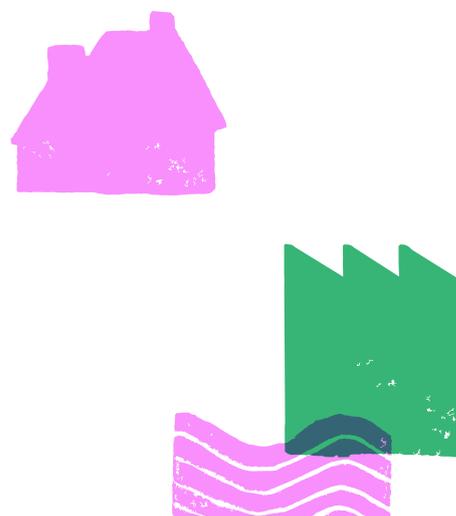
12 à 49 salariés	400 €
------------------	-------

Plus de 49 salariés	450 €
---------------------	-------

### Particulier

Participant à titre particulier	100 €
---------------------------------	-------

Prix solidaire particulier	50 €
----------------------------	------



# LES BASES D'UNE OPÉRATION IMMOBILIÈRE POUR LES STRUCTURES DE L'ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE (ESS)

## DESCRIPTION

Vous êtes une structure de l'Économie Sociale et Solidaire (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 trois 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 et inconvénients d'une acquisition et les modes alternatifs de maîtrise foncière. Nous questionnerons aussi 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. Une troisième journée, proposée sous forme de webinaires complémentaires, vous permettra d'approfondir des sujets clefs, en écho au(x) projet(s) que vous portez.

## PUBLIC

Tiers-lieu, association, coopérative, collectif, entrepreneur, accompagnateur de projet, consultant. Autre personne, notamment agent ou élu de collectivité, curieuse de ces problématiques et souhaitant se familiariser au sujet.

## PRÉREQUIS

Aucun

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Se (ré)appropriier 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
- Se familiariser avec les normes de sécurité et d'accès au public



# PROGRAMME DE FORMATION

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

9h30 ACCUEIL

**Introduction générale**, présentation des objectifs de la séance, tour de table de présentation et recueil des attentes spécifiques

**Préambule et définitions** : immobilier, maîtrise foncière, types d'opérations immobilières, montage immobilier, modèle économique  
L'exemple de Villages Vivants

PAUSE

**Outils et méthode :**

Les questions à se poser pour rédiger son cahier des charges  
Des outils pour apporter des réponses  
Les fonctions clefs d'un projet de lieu

12h30 DÉJEUNER

**Réfléchir au montage : la structuration**

Atelier : acheter ou louer  
Les baux et la structuration juridique : cadrer la relation propriétaire / usager

PAUSE

**Réfléchir au montage : le pilotage économique**

Modèle économique et immobilier  
Les outils de pilotage et tableaux financiers  
Exemple d'outils de pilotage, et identification des mécanismes clefs  
L'impact des modes de financements

Débriefing de la journée

17h30 FIN



## 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**

Identifier vos risques : les grandes catégories de risques

Plan d'actions et leviers pour gérer les risques

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**

Comprendre les spécificités du modèle économique d'une opération immobilière :

- Le poids de l'actif, et donc des amortissements
- Une approche en trésorerie 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

PAUSE

Synthèse

- Les collectivités : des propriétaires particuliers ?
- Montage immobilier et création de valeur(s) : les valeurs de l'économie sociale et solidaire, des tiers-lieux, des Communs

Débriefing de la journée

Évaluation de la formation et du formateur

16h30 FIN



« La formation que j'ai effectuée avec Villages Vivants a été pour moi d'une pertinence émouvante. Elle est réaliste : j'ai appris le vocabulaire lié aux techniques financières d'opérations immobilières. Ces éléments permettent de comprendre en finesse les outils, et, plus important encore peut-être, les composantes pour la réussite d'un projet. Les composantes humaines ont bien été mises en avant, et je garde en tête le Précieux Facteur Humain. Les formateurs ont cette aisance de ceux qui ont trouvé une voie dans laquelle ils font quelque chose qui leur paraît juste. De l'effort placé au bon endroit, de l'expérience à partager. Cela m'a donné très envie de poursuivre cette aventure (et secrètement de travailler avec eux). J'en suis ressorti avec du calme (un projet immobilier se pense sur le temps long) et de l'envie (des choses sont possibles !) »

Boris GALLET, participant à la formation en 2024

## JOUR 3 : APPROFONDISSEMENT

Deux webinaires d'une demi-journée, au choix, sont proposés : pour aller plus loin sur certains sujets et mieux répondre à vos attentes, nous vous proposons de suivre à distance, en webinaire, deux modules complémentaires. Nous vous laissons le soin de choisir 2 thématiques parmi les 3 suivantes :



### Réglementation et normes

avec Marie

Webinaire, 3h30

#### Objectifs :

- Se familiariser avec les normes et réglementations qui s'appliquent à un lieu recevant du public, à un local d'activités, en particulierité 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

**Publics cibles :** gestionnaire de site, tiers-lieu confronté à une réhabilitation, porteur de projet avec changement de destination, etc.



### La relation bailleur-locataire

avec Johann

Webinaire, 3h30

#### 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

**Publics cibles :** gestionnaire de site, montage de foncières, montage multi-structures ou sous-location



### Les modèles économiques, module « SAV »

avec Raphaël

Webinaire, 3h30

#### Objectifs :

- S'approprier les outils de pilotage économique
- Consolider les acquis des deux premiers jours de formation
- Manipuler les notions au travers de petits exercices pratiques complémentaires

**Publics cibles :** monteur de projet, DAF, opération d'engergure ou acquisition avec différentes ressources financières

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

Bravo, c'était très inspirant !

Camille de VILLERS, participante à la formation en 2024



« Une formation à la fois très technique et avec beaucoup d'exemples concrets pour illustrer. Une bonne approche pour comprendre le montage d'un projet ESS mais aussi «classique». Supers formateurs très intéressants et qui aiment leur métier. »

Cédric LANSOU, participant à la formation en 2023

# MONTAGE D'UNE FONCIÈRE SOLIDAIRE

## DESCRIPTION

Vous avez un projet de foncière solidaire ? Vous portez un projet ambitieux nécessitant la création de plusieurs entités juridiques ? Une entreprise de grande envergure nécessitant un montage juridique et financier complexe ?

La création d'une foncière solidaire, une structure dédiée à l'acquisition et à la gestion de plusieurs projets immobiliers d'activités à vocation solidaire, implique nécessairement une approche sur mesure. Ces montages sont souvent atypiques et complexes. Cette complexité découle de la combinaison de plusieurs facteurs : les particularités du contexte d'intervention, les objectifs sociaux à atteindre, les contraintes et les opportunités économiques à prendre en compte et le type de gouvernance souhaité. Ces éléments conduisent souvent à la création de structures entrepreneuriales multiples et originales.

Les montages impliquant plusieurs entités peuvent sembler difficiles à appréhender. En analysant en détail plusieurs exemples concrets, et en examinant de manière approfondie l'organisation de Villages Vivants, nous identifierons et décortiquerons les enjeux ainsi que les éléments clés d'une foncière solidaire, orientée vers l'intérêt général.

## PUBLIC

- Porteurs de projets immobiliers à vocation sociale, dirigeants d'associations, de structures de l'économie sociale et solidaire, collectivités locales
- Entrepreneurs souhaitant faire évoluer leur modèle économique et juridique
- Acteurs de l'accompagnement de projet, associations, collectifs, tiers-lieux, agents ou élus de collectivité, techniciens en développement économique confrontés à des enjeux de montage d'entreprises complexes
- Toute personne intéressée par la mise en place d'une foncière solidaire.

## PRÉREQUIS

- Éléments de connaissance de base du secteur de l'immobilier, ou avoir suivi la formation « Les bases d'une opération immobilière pour les structures de l'ESS »
- Avoir une base de connaissance sur les logiques d'un modèle économique et les différents tableaux financiers (bilan, compte d'exploitation, plan de financement...)
- Éléments de connaissance de base du secteur de l'économie sociale et solidaire
- Avoir un projet ou une idée liée à l'immobilier à vocation sociale (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
	<b>Introduction générale</b> , entrée en formation, présentation des objectifs de la séance, tour de table de présentation
	Introduction aux foncières solidaires <b>Les spécificités des projets immobiliers à but social</b>
PAUSE	
	Étude de cas : L'organisation de «Villages Vivants»
12h30	DÉJEUNER
	<b>Les modèles de gouvernance et organisation juridique des foncières solidaires</b>
PAUSE	
	<b>Les montages financiers des foncières solidaires</b>
	Synthèse et debriefing de la journée
17h30	FIN



« J'ai participé à 2 formations de Villages Vivants. Ces formations ont un + qui fait la différence : elles sont in-car-nées . En effet, les éléments théoriques sont reliés à des projets développés ou en cours de développement par Villages Vivants. Et les formateurs sont impliqués dans l'opérationnel de ces projets.

**La compréhension, notamment des éléments les plus techniques, est donc grandement facilitée. Il suffit d'ajouter de l'interactivité, de la bonne humeur et des chouquettes et on obtient des formations au top. »**

Grégory GREY-JOHNSON

Co-fondateur de la Limace, foncière de l'audace, participant aux formations « Les bases d'une opération immobilière pour les structures de l'ESS » en 2023 et « Quel montage juridique et financier pour une entreprise de grande envergure ? » en 2024

## 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
	<b>Le montage multi-structures de Villages Vivants et le rôle du coordinateur</b>
	<b>Mener un projet de foncière solidaire : calcul de risque et acteurs à associer</b> Identifier vos risques : les grandes catégories de risques Plan d'actions et leviers pour gérer les risques
PAUSE	
	Focus <b>levée de fonds institutionnels</b>
12h30	DÉJEUNER
	Focus <b>levée de fonds citoyens</b>
PAUSE	
	<b>Cas pratique : création d'une foncière solidaire</b>
	Synthèse et debriefing de la journée Évaluation de la formation et du formateur
16h30	FIN

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



Un grand merci  
pour cette formation  
enrichissante !  
Une formation de grand  
niveau. Ne changez rien !

Thierry MORALDO,  
participant à la formation  
en 2024



# 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 créez une activité et vous vous posez des questions sur l'ancrage et le lien à 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, 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 3 jours, nous parlerons d'étude de territoire plutôt que d'étude de marché classique, des modes de consommation au regard de l'environnement et des mobilités, des réflexes à avoir pour choisir son local d'activités et l'aménager, du rapport aux habitants, aux collectivités locales et aux financeurs. Cette formation mixera apports théoriques, cas pratiques et retours d'expériences de projets que Villages Vivants accompagne : librairies, restaurants, bars, boulangeries, épicerie, ressourceries, activités artisanales, tiers-lieux, etc.

## PUBLIC

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

## PRÉREQUIS

Connaissances des éléments constituant un prévisionnel financier.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Maîtriser les ingrédients permettant l'ancrage de son projet dans son territoire rural
- Savoir mobiliser les outils financiers adaptés pour lancer et développer son projet
- Construire une feuille de route pour rechercher un local d'activité adapté, définir un programme pour l'aménager



# PROGRAMME DE FORMATION

## JOUR 1 : CONSTRUIRE SON OFFRE EN MILIEU RURAL

9h	ACCUEIL
	<b>Introduction générale</b> , présentation des objectifs de la séance, tour de table de présentation et recueil des attentes spécifiques
	Identifier les spécificités de son territoire et de l'entrepreneuriat en milieu rural
	Présentation de Villages Vivants et de sa raison d'être
	PAUSE
	<b>Décrypter son écosystème</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Identifier les acteurs de son territoire : comprendre leurs activités</li></ul> <b>Focus sur les collectivités</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Construire une étude de besoins (habitants, associations, commerçants, collectivités...) &gt; méthodologie</li></ul>
12h30	DÉJEUNER
	<b>Positionner son projet et l'ancrer durablement</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Déterminer son positionnement et savoir l'adapter à son territoire (population locale/touristes/travailleurs de passage)</li><li>▪ Impliquer des parties prenantes : comment et jusqu'où ?</li></ul>
	PAUSE
	Autodiagnostic de positionnement du projet
	Déclusion
17h30	FIN

## JOUR 2 : FINANCER SON PROJET POUR ET AVEC LE TERRITOIRE

9h	ACCUEIL
	Retours sur le premier jour et récolte des attentes spécifiques
	<b>Les réseaux d'accompagnement</b>
	<b>Comprendre/Appréhender son prévisionnel financier sous l'angle de la ruralité</b> (saisonnalité, prix, chiffre d'affaires et marges, horaires et masse salariale, recrutement, etc.)
12h30	DÉJEUNER
	<b>Décrypter les outils de financements spécifiques en zone rurale et à l'immobilier</b>
	PAUSE
	<b>Cas pratique</b> « Construire une stratégie de recherche de financement »
	Déclusion de la journée
17h30	FIN

## JOUR 3 : SE PROJETER DANS UN LOCAL D'ACTIVITÉS ET PLANIFIER SON INSTALLATION

9h ACCUEIL

Retours sur le deuxième jour, remobilisation des notions abordées jusque-là

### **Se projeter dans un local**

Notions préalables : définitions (fonds de commerce, murs, etc.)

Stratégie de recherche d'un local

### **Cartographier les possibilités d'installation**

Les différentes configurations pour un local d'activités : achat ou location, valeur du fonds de commerce et pas de porte

PAUSE

### **Les modalités d'installation avec Villages Vivants**

**Quelques notions préalables : définitions, usages, normes ERP (Etablissement Recevant du Public)**

#### **Méthodologie de recherche d'un local**

**Définir les critères essentiels permettant de choisir un local adapté à son activité**

- présentation de la méthodologie
- se projeter avant la visite d'un local
- fiche visite

12h30 DÉJEUNER

### **Définir un programme fonctionnel et un programme technique pour aménager son local**

Les 3 ingrédients de l'aménagement :

- en cohérence avec le positionnement du projet
- adapté aux besoins fonctionnels
- intégrant les réglementations

PAUSE

### **Suite - Définir un programme de travaux**

- Aspects réglementaires
- Déclaration de travaux
- Intervenants

### **Revisite de son projet au regard des 3 journées**

Déclension de la journée

17h30 FIN



**Cette formation vous intéresse ?**

**Vous souhaitez y participer ?**

**Contactez Anaïs pour organiser la formation  
dans votre structure ou votre territoire :**

[a.piolet@villagesvivants.com](mailto:a.piolet@villagesvivants.com)

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

## DESCRIPTION

Vous êtes engagé dans une démarche de revitalisation de votre territoire ? De lutte contre la vacance commerciale ? Vous portez un projet de réinvestissement d'un bâtiment en friche ? D'accueil ou de maintien de commerces de proximité ? De tiers-lieux ? Forte de son expérience d'accompagnement des territoires ruraux, Villages Vivants propose aux collectivités une formation de 2 jours.

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 participants qui y présenteront l'état d'avancement de leurs démarches.

## PUBLIC

- Agents de collectivités (chargé de mission Petite ville de Demain, manager de commerce, chargé de développement économique, animateur LEADER, etc.)
- Élus municipaux et d'intercommunalités
- Structures partenaires des collectivités : agence d'urbanisme, CAUE, PNR, etc.

## PRÉREQUIS

Être engagé 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

L'objectif de cette formation est de donner aux stagiaires des clefs méthodologiques et de les outiller pour :

- Favoriser l'implantation et le maintien de services et commerces de proximité, de lieux vivants
- Appréhender les critères de viabilité et de réussite d'un projet économique en zone rurale
- Penser l'Économie Sociale et Solidaire (ESS) comme levier de développement local
- Identifier les acteurs, dispositifs et outils d'intervention sur l'immobilier à disposition d'une collectivité et adapter leur mobilisation aux enjeux rencontrés.



# PROGRAMME DE FORMATION

## JOUR 1

10h ACCUEIL

**Entrée en formation :** introduction générale, présentation des objectifs de la séance, brise-glace de présentation et recueil des attentes spécifiques

**Des murs à l'exploitation d'une activité**

- notions de base : murs et fonds de commerces
- intervenir sur les murs
- les modes de portage d'une activité : quels modes de portage du dernier commerce ? Quelle marge d'intervention pour une mairie ?
- appuyer l'initiative citoyenne
- rappel de la panoplie des outils réglementaires

12h30 DÉJEUNER

**Les tiers-lieux : construction d'une définition commune  
Du commerce au lieu de vie**

Dépasser le simple commerce, les modèles hybrides : Espace de Vie Sociale (EVS), projets socio-culturels, tiers-lieux  
Partir du projet pour en définir la meilleure structuration

PAUSE

**Auto-diagnostic :** où en êtes-vous ? Retour d'expériences des participants (connaissance des problématiques, outils mis en œuvre, partenaires identifiés)  
Pistes de travail à court, moyen et long terme : comment favoriser la coopération public/privé(s)

Clôture / Décluseion de la journée

18h30 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 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), participante à la formation en 2023

## JOUR 2

8h30	ACCUEIL
	Mise en route, remobilisation des notions abordées la première journée
	Café témoignage porteur de projet
	<b>Le parcours de création d'activité</b> Se mettre à la place de l'entrepreneur : <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Cartographie de l'écosystème</li><li>▪ Dispositif d'accueil</li></ul>
	<b>Quel rôle pour quelle collectivité ?</b>
	<b>Cas pratique : analyse d'un projet de création d'entreprises, à partir d'une grille de lecture</b> S'exercer à l'analyse de risques. Identification des étapes clés.
12h30	DÉJEUNER
	Méthodologie de projet : <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Les grandes étapes d'un projet</li><li>▪ Les compétences à mobiliser, les acteurs et partenaires</li><li>▪ Temporalités et risques associés</li></ul> Atelier de co-développement : mobiliser l'intelligence collective sur un cas concret. Élaboration d'une feuille de route.
PAUSE	
	Synthèse de la journée : élaboration de sa feuille de route
	Débriefing de la journée Évaluation de la formation et du formateur
16h	FIN



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

**Contactez Anaïs pour organiser la formation  
dans votre structure ou votre territoire :**

[a.piolet@villagesvivants.com](mailto: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.

Les dates ne correspondent pas à vos disponibilités ? Vous souhaitez organiser une formation sur votre territoire ? N'hésitez pas à nous contacter pour organiser une session chez vous, dans votre structure, votre territoire : [a.piolet@villagesvivants.com](mailto:a.piolet@villagesvivants.com)

## 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 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](mailto:a.piolet@villagesvivants.com)

## TARIFS

[Notre grille tarifaire est disponible ici.](#)

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

	FORMATIONS					
	Formation sur inscription				Formation intra	
	Prix jour, 1 <sup>ère</sup> session		À partir de la 2 <sup>e</sup> session / 2 <sup>e</sup> inscrit.e		Prix jour	
	Remise 30%					
	HT	TTC	HT	TTC	HT	TTC
Acteurs publics						
Commune de moins de 5000 habitants	300 €	NA	210 €	NA	1 200 €	1 440 €
Collectivité de 5000 à 15000 habitants	400 €	NA	280 €	NA	1 400 €	1 680 €
Collectivité de plus de 15000 habitants	500 €	NA	350 €	NA	1 500 €	1 800 €
Acteurs association, Scop, SCIC						
Moins de 11 salariés	400 €	NA	280 €	NA	1 200 €	1 440 €
Plus de 11 salariés	500 €	NA	350 €	NA	1 400 €	1 680 €
Autres acteurs : fondations, entreprises classiques, autres						
Moins de 11 salariés	500 €	NA	350 €	NA	1 200 €	1 440 €
12 à 49 salariés	600 €	NA	420 €	NA	1 400 €	1 680 €
Plus de 49 salariés	700 €	NA	490 €	NA	1 500 €	1 800 €
Particulier						
Participant à titre particulier	280 €	NA	196 €	NA		
Prix solidaire particulier	280 €	NA	100 €	NA		

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 10 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.

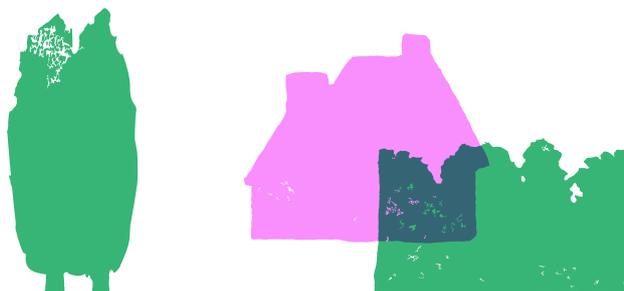
Si vous annulez votre participation moins de 10 jours ouvrés avant le début de la formation, les sommes versées à titre d'acompte ne seront pas remboursées. En cas d'annulation de la formation à l'initiative de Villages Vivants, il sera proposé, au choix du participant, le report de la formation ou le 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 réalisées dans le cadre d'un contrat de sous-traitance avec [l'association La FRAPP](#), organisme de formation certifié Qualiopi. Cela vous permet de mobiliser vos droits à la formation.
- Pour les salariés, 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, de votre délégué 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 [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 indépendants, vous devez contacter votre Fond Assurance-Formation, chaque situation est différente. Pour les [auto-entrepreneurs](#) 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 d'emploi, merci de nous transmettre votre numéro demandeurs d'emploi, nous pourrons alors faire une demande sur la plateforme France Travail. Nous vous engageons à prendre rendez-vous avec votre conseiller France Travail pour partager votre projet de formation.
- 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](mailto:a.piolet@villagesvivants.com)





## CONTACT

**Anaïs Piolet**

[a.piolet@villagesvivants.com](mailto:a.piolet@villagesvivants.com)

**VILLAGES  
VIVANTS**

13 rue de l'Hôtel de Ville  
26400 Crest

Société Coopérative d'Intérêt  
Collectif - Société Anonyme

[www.villagesvivants.com](http://www.villagesvivants.com)

