

DÉROULE PÉDAGOGIQUE

L'incubateur alterne temps collectifs, temps d'immersion, apports méthodologiques, mises en pratique, temps de coaching et d'approfondissement individuel.

Les contenus sont nourris par les plus de 8 années d'expérience de Villages Vivants et sont systématiquement mis en regard des projets des participants. Le programme pourra être ajusté en fonction de la maturité, des besoins et des problématiques rencontrées par la promotion.

L'ensemble de l'équipe de Villages Vivants sera mobilisée dans le parcours.
[Vous trouverez ici la présentation de l'équipe.](#)



1. SÉMINAIRE DE LANCEMENT (3 jours en présentiel)

📍 Mi-janvier 2027, à Crest

Lancer sa foncière solidaire : vision, enjeux et cadre stratégique

Objectifs pédagogiques

- Créer une dynamique de promotion et un cadre de confiance
- Comprendre les fondamentaux d'une foncière solidaire, comprendre les principaux choix structurants d'une foncière et leurs implications ;
- S'approprier des retours d'expérience concrets pour éclairer ses propres choix ;
- Poser les bases stratégiques de son projet : clarifier la raison d'être, les bénéficiaires et le périmètre d'intervention de son projet ;
- Se doter des éléments de décision stratégique pour modéliser son projet ;

Déroulé possible :

Première journée

Matin 10h30-12h30

- Accueil & interconnaissance
- Partage des intentions, moteurs, craintes
- Présentation du programme, cadre, intervenants, etc.

Après-midi 14h-18h30

- Panorama des enjeux couverts par les foncières solidaires
- Atelier : qualification de ses enjeux (par projet)
- Atelier guidé : des contraintes aux clés de réussite, périmètre d'intervention, rayon d'action, bénéficiaires cibles, premières hypothèses de taille critique
- Formalisation de la raison d'être du projet

Deuxième journée

Matin 8h30-12h30

- Introduction aux modèles économiques hybrides
- Premiers repères juridiques
- Analyses de modèles existants

Après-midi 14h-18h

- Retours d'expérience _intervention TDL
- Apport méthodologique : grille de critères de choix ou arbre décisionnel (juridique / gouvernance / financement)
- Atelier : projection des choix structurants pour chaque projet

Troisième journée

Matin 8h30-12h30

- zoom sur les modèles économiques des foncières (pour pouvoir introduire l'atelier modélisation qui se fera à distance)
- levée de fonds institutionnels (premiers éléments pour identifier les enjeux propres à sa structure,
- approfondissement en webinaire « levée de fonds institutionnels »)

Après-midi 14h-16h

- Feedback collectif
- Feuille de route intersession (par projet)
- Debrief

2. COACHING INDIVIDUEL – 1h30 à 2h en distanciel

📍 Début février 2027

Objectifs pédagogiques

- Affiner le diagnostic territorial (ou le lancer) > cartographie des acteurs, définir sa proposition de valeur, raison d'être, bénéficiaires, périmètre et donc taille critique
- Identifier les besoins spécifiques
- Adapter le parcours à chaque projet

Déroulé possible :

- Point d'avancement
 - Identification des besoins, notamment pour la session immersive de mars
 - Identification et analyse des freins
 - Définition des priorités
 - Ajustement du plan d'action personnalisé
 - Préparation de la session immersive
-

3. WEBINAIRE LEVÉE DE FONDS INSTITUTIONNELS – 3h30 en distanciel

📍 mi février 2027

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les différentes sources de financements institutionnels mobilisables par une foncière ;
- Identifier les financeurs potentiels et leurs logiques d'intervention ;
- Comprendre les différentes étapes d'une recherche de financement ;
- Construire un argumentaire adapté aux différents interlocuteurs ;
- Identifier les éléments nécessaires à la présentation et à la défense de son projet ;
- Commencer à construire sa stratégie de financement institutionnel.

Déroulé possible

- Panorama des financements institutionnels
 - Qui finance quoi et à quelles conditions ?
 - Comprendre les attentes des financeurs
 - Construire son argumentaire
 - Identifier ses cibles prioritaires
 - Étude de cas / retours d'expérience Villages Vivants
 - Mise en pratique sur les projets
-

4. WEBINAIRE LEVÉE DE FONDS CITOYENS – 7h en distanciel

📍 fin février 2027

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les principes et les enjeux de la levée de fonds citoyenne dans une logique d'investissement solidaire et territorial.
 - Comprendre l'environnement juridique et financier
 - 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
-

5. ATELIER MODÉLISATION ÉCONOMIQUE– 3h30 distanciel

📍 Début mars 2027

Objectifs pédagogiques

- Structurer les premières briques du modèle économique
- Comprendre les équilibres financiers d'une foncière
- Traduire une intention en modèle opérationnel

Déroulé possible :

- présentation d'une matrice, outil de modélisation économique
 - prise en main et atelier par projet
-

6. TEMPS IMMERSIF AU SEIN DE LA FONCIÈRE VILLAGES VIVANTS – 0,5 jour

📍 Mi mars 2027

L'objectif de ce temps est de permettre aux participants de quitter le cadre théorique pour observer une foncière en fonctionnement, avec ses métiers, ses arbitrages, ses outils, ses contraintes et ses relations avec les différents acteurs.

Objectifs pédagogiques

- Se projeter dans l'opérationnel
- Comprendre concrètement le quotidien d'une foncière
- Comprendre la diversité des métiers et compétences mobilisés ;
- Identifier les outils et méthodes utilisés au quotidien par une foncière ;
- Observer les arbitrages auxquels une foncière est confrontée ;
- Mieux mesurer les moyens humains, financiers et organisationnels nécessaires au développement d'une foncière ;

Déroulé possible :

Participation à un Comité technique avec notre équipe, participation à un Comité d'Expertise, participation à un Conseil de Surveillance, visite et diagnostic technique d'un bâtiment avec une de nos chargée d'études bâtiment, etc.

7. COACHING INDIVIDUEL – 1h30 à 2h distanciel

 Début avril 2027

Déroulé possible :

- Point d'avancement
- Identification des besoins,
- Identification et analyse des freins
- Définition des priorités
- Ajustement du plan d'action personnalisé

8. WEBINAIRE EXPERTISE IMMOBILIÈRE – 2h à 3h en distanciel

 Mai 2027

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les principes et méthodes de base de l'expertise immobilière ;
- Identifier les principaux critères qui déterminent la valeur d'un bien ;
- Comprendre les différentes approches de valorisation et leurs limites ;
- Identifier les éléments spécifiques d'un projet solidaire susceptibles d'être pris en compte dans l'analyse ;
- Mieux dialoguer avec un expert immobilier, un propriétaire, une collectivité ou un financeur ;
- Identifier les marges de négociation et les leviers permettant de rendre compatibles valeur immobilière, projet social et équilibre économique ;
- Mobiliser ces connaissances dans l'analyse d'opportunités immobilières.

Déroulé possible

- Comment se construit la valeur d'un bien immobilier ?
- Les principales méthodes d'évaluation
- Quels critères sont pris en compte ? Lesquels le sont moins ?
- Étude de cas : analyse de la valeur d'un bien destiné à accueillir un projet solidaire
- Quels leviers pour négocier / argumenter / objectiver une autre approche de la valeur ?
- Mise en perspective avec les projets des participants
- Échanges et retours d'expérience

9. WEBINAIRE INVESTISSEUR INSTITUTIONNELS – 2h à 3h en distanciel

📍 Mai 2027

Objectifs pédagogiques

- Identifier les différents types d'investisseurs institutionnels susceptibles de soutenir une foncière ;
- Comprendre leurs rôles, leurs contraintes et leurs modalités d'intervention ;
- Identifier les critères d'analyse d'un projet par un investisseur ;
- Comprendre les attentes en matière de modèle économique, de gouvernance, de risques et de retour sur investissement ;
- Identifier les points pouvant constituer des freins ou des leviers dans un dossier de financement ;
- Adapter son argumentaire et sa présentation aux différents interlocuteurs ;
- Préparer les premières briques d'une stratégie de mobilisation d'investisseurs.

Déroulé possible

- Qui sont les investisseurs institutionnels et pourquoi investissent-ils ?
- Comment analysent-ils une foncière et une opération immobilière ?
- Que regardent-ils en priorité ?
- Quelles contraintes et quelles temporalités ?
- Échanges et discussions avec un de nos investisseurs institutionnels :
Décryptage d'un dossier ou d'un projet
« Dans la peau de l'investisseur » : analyse d'un projet de foncière
- Identification des leviers à travailler pour son propre projet
- Premiers éléments de stratégie de levée de fonds

10. SÉMINAIRE 2_ZOOM A L'ÉCHELLE D'UNE OPÉRATION IMMOBILIÈRE (2 jours en présentiel)

📍 Juin 2027

Objectifs pédagogiques

- Consolider les choix juridiques et de gouvernance
- Comprendre concrètement le fonctionnement d'une foncière
- Se projeter dans une première opération immobilière
- Identifier les facteurs clés de réussite et les risques

Déroulé possible :

Première journée

Matin 10h-12h30

- Retours sur structurations juridiques et liens avec gouvernance
- Focus gouvernance : répartition du pouvoir, place des parties prenantes, articulation opérationnelle / stratégique

Après-midi 14h-18h30

- Atelier : design de gouvernance appliqué à chaque projet
- Cas pratique : structuration complète d'une foncière
- Échanges sur les points de blocage

Deuxième journée

Matin

- Introduction à la conduite d'une opération immobilière
- Lecture du projet in situ : montage, plan de financement, exploitation, gouvernance, structuration juridique, etc.

Après-midi

- Atelier identification des risques, construction collective d'une méthodologie de projet permettant de maîtriser les risques
- Leviers et plan d'actions

11. WEBINAIRES COMPLÉMENTAIRES – 3h30 à 7h distanciel à la carte selon les besoins : « COMPRENDRE LES BAUX POUR SÉCURISER SON PROJET », « IMMOBILIER, RÉGLEMENTATIONS ET NORMES. SE FAMILIARISER AVEC LES NORMES POUR SÉCURISER SON PROJET », « MODÈLES ÉCONOMIQUES D'UNE OPÉRATION IMMOBILIÈRE »

 juin 2027

Objectifs pédagogiques

- Approfondir les aspects techniques
- Sécuriser les montages

12. COACHING INDIVIDUEL – 2h distanciel

 fin juin 2027

Déroulé possible :

- Point d'avancement
 - Identification des besoins,
 - Identification et analyse des freins
 - Définition des priorités
 - Ajustement du plan d'action personnalisé
-

13. COACHING INDIVIDUEL – 1h30 à 2h distanciel

 fin septembre 2027

Objectifs pédagogiques

- Point d'avancement
 - Identification des besoins,
 - Identification et analyse des freins
 - Définition des priorités
 - Ajustement du plan d'action personnalisé
-

14. COACHING INDIVIDUEL – 1h30 à 2h distanciel

 Fin octobre 2027

Objectifs pédagogiques

- Finaliser le projet
 - Préparer le passage à l'action
 - Structurer le pitch final
-

15. SÉMINAIRE DE CLÔTURE – 1 jour en présentiel

 fin novembre 2027, la veille de la KISS 2027, à Paris

Objectifs pédagogiques

- Finaliser les projets
- Valider leur robustesse
- Structurer le passage à l'action
- Consolider le réseau

Déroulé possible :

Matin 10h-12h30

- Finalisation des projets, atelier feuille de route, identification des freins
- Atelier de co-dev
- Préparation des pitches

Après-midi 14h-18h30

- Atelier de mise en situation (présenter son projet à un investisseur institutionnel, négocier avec un banquier, etc.)
- Retours et recommandations
- Atelier prochain pas
- Célébration
- Atelier rester en liens