

CALENDRIER DES FORMATIONS 2021



Dans le cadre du Dispositif Local d'Accompagnement (DLA), PIE et Projets 19 organisent des formations collectives gratuites destinées aux dirigeants d'associations et de structures de l'ESS rencontrant des problématiques communes.

■ Modèle économique et financement

■ Stratégie de développement

■ Gouvernance, RH et organisation interne

AVRIL

Manager en temps de crise : outils, méthodologie et coaching pour prendre les bonnes décisions

Alapus

📅 1/2 journées du 13, 20/04 et 04, 11/05

AVRIL

Outils de pilotage de l'activité en contexte de crise

Soli'Gest

📅 1/2 journées du 19 et 26/04

MAI

Stratégie de communication : communiquer et remobiliser les parties prenantes en temps de crise

Un Grain de Sel

📅 1/2 journées du 3, 11, 25 et 27/05

JUIN

Numériser une activité existante ou une nouvelle activité

Acti'Bizz

📅 1/2 journées du 01, 14, 21 et 29/06

JUILLET

Structurer mon organisme de formation

AFIC

📅 1/2 journées du 1, 5, 6 et 13/07

SEPTEMBRE

Secteur culturel: Structuration du projet associatif

Deuxième mouvement

📅 1/2 journées du 9, 16, 23 et 30/09

OCTOBRE

Définir et développer mon offre commerciale

Comit Berlin

📅 1/2 journées du 7, 12, 19 et 21/10

NOVEMBRE

Améliorer la gestion RH au sein de mon association

Adeline Mazier

📅 1/2 journées du 2, 9, 16 et 23/11

NOVEMBRE

Partenariat entreprise : connaître le cadre général et élaborer un plan d'action efficace

Valérie Maillard

📅 1/2 journées du 5, 15, 19 et 26/11

L'une de ces formations vous intéresse ? Inscrivez-vous via [ce formulaire](#)



LE DISPOSITIF LOCAL
D'ACCOMPAGNEMENT DE L'ESS
PARIS

68 BOULEVARD MALESHERBES
75008 PARIS
dla@pie.paris

Manager en temps de crise : outils, méthodologie et coaching pour prendre les bonnes décisions

 Les mardis 13, 20/04 et 04, 11/05

 9H30 - 13H

 Visio ou 68 boulevard Malesherbes - 75008



Limitée à 10 participants



Objectifs de cette formation

- Analyser la situation, ajuster activités et moyens, et établir un cap à terme
- Mobiliser et construire des points d'appui en interne et externe autour du cap retenu
- Adapter une posture et fluidifier l'animation, la coordination, la décision
- Prendre soin d'eux et de leurs équipes – bénévoles et salariés

Animée par

Alapus, cabinet qui appuie les acteurs de l'ESS

Pour qui ?

-  Structures souhaitant mettre en place un management adapté à la situation actuelle
-  Dirigeants et managers d'associations employeuses.

Déroulé de cette formation

Analyser ses risques/Poser ses partis pris /Dresser son cap

- Prendre conscience de la notion des "temps de crise" : rythmes, durée et limites
- Principaux paramètres de gestion de crise
- Construire ses propres paramètres de jauge de la crise
- Construire, quantifier et qualifier ses partis pris et le cap à tenir

Travailler son efficacité collective en présence et à distance

- (Re)poser un cadre et un accord de traitement de l'information
- Comprendre et utiliser les bases de la communication non violente
- Comprendre et utiliser les principes des systèmes d'animation autonomes

(Re)construire et alimenter la confiance collective

- Savoir formuler les grands points, la promesse et les conditions de son projet de relance / adaptation
- Diagnostiquer la santé relationnelle de ses parties prenantes
- Comprendre et utiliser les principes de mobilisation

Prendre soin de soi et de ses équipes

- Prendre conscience des signaux envoyés par le corps et le mental
- Identifier les vulnérabilités au burnout
- Construire un mini réseau de vigilance et soutien au sein des équipes

Cette formation vous intéresse ? Inscrivez-vous via [ce formulaire](#)



Outils de pilotage de l'activité : développer des outils d'aides à la décision adaptés à mon activité et au contexte de crise

 Les lundis 19 et 26/04

 9H30 - 13H

 Visio ou 68 boulevard Malesherbes - 75008 Paris



Limitée à 10 participants



Objectifs de cette formation

- Etablir un diagnostic de sa situation et mesurer les marges de manœuvre disponibles - AUTO-DIAG ;
- Outiller les associations et instaurer un TABLEAU DE BORD DE GESTION adapté à leur besoin
- Optimiser l'outillage interne – SUIVI INDIVIDUALISE

Animée par

Soli'Gest - Cabinet de conseil et formation en management des projets de l'ESS

Pour qui ?

-  Structures souhaitant mettre en place des outils utiles pour la prise de décision
-  Dirigeant de structure et/ou les salariés en charge de la gestion financière.

Déroulé de cette formation

1 - De la compta à l'analyse financière :

- Les documents produits à l'issue du processus de traitement comptable – Savoir interpréter le compte de résultat et le bilan
- Les outils de l'autodiagnostic économique et financier
- Etude des principaux cas de crise liés aux dynamiques relationnelles (crise de croissance, crise de gestion, baisse d'activité, la mauvaise politique de financement de ses investissements, etc.)

2 - Le pilotage économique et financier appliqué à son association - Le tableau de bord de gestion :

- Construction d'outils, méthodologie d'utilisation (plan de trésorerie, relations bancaires, relances de tiers, outils analytiques)
- Cas appliqué aux outils de chaque participant
- Évaluation à chaud puis à froid - suivi de la mise en place des recommandations (2 mois plus tard)

Cette formation vous intéresse ? Inscrivez-vous via [ce formulaire](#)



Mettre en place une stratégie de communication adaptée à mon projet social : communiquer et remobiliser les parties prenantes en temps de crise

 Les 3, 11, 25 et 27/05

 9H30 - 13H

 Visio ou 68 boulevard Malesherbes - 75008 Paris



Limitée à 10 participants



Objectifs de cette formation

- S'approprier les éléments clés d'une stratégie de communication au service de son projet associatif
- Comprendre l'impact d'une crise sur ses communications habituelles
- Connaître les techniques de communication et se doter d'une communication adaptée au contexte d'incertitudes et appréhender les points de vigilance pour éviter les « faux pas »
- S'approprier de bonnes pratiques pour (re)mobiliser ses publics et organiser la reprise
- Favoriser une dynamique de mutualisation et de réflexion commune.

Animée par

Un Grain de Sel - Cabinet spécialisé en stratégie de communication pour les acteurs de l'ESS

Pour qui ?

-  Structures souhaitant avoir une stratégie de communication efficace en cette période de crise sanitaire
-  Dirigeant et/ou Chargé de communication salarié ou bénévole

Déroulé de cette formation

Atelier 1 : Le fond

- Introduction / cadre : La stratégie de communication
- Problématique, objectifs et durée du plan de communication
- Envers qui communiquer ? Lister les publics de communication et prioriser/Comprendre mon « public » de communication
- Remobiliser ses publics : que dire ?

Atelier 2 : La forme

- Choisir les supports de communication adaptés, rythme et prise en compte de la distance
- Focus sur la communication 2.0 : site internet, blog, réseaux sociaux, campagne d'emailing etc. : le(s)quel(s) choisir ? Comment le(s) animer ?
- La communication sur site – établissement : bonnes pratiques et points de vigilance.
- Mettre son réseau au service de sa communication

Cette formation vous intéresse ? Inscrivez-vous via [ce formulaire](#)



Numériser une activité existante ou une nouvelle activité

 Les mardis 1er et 29/06 et les lundis 14 et 21/06

 9H30 - 13H

 Visio ou 68 boulevard Malesherbes - 75008 Paris



Limitée à 10 participants


Objectifs de cette formation

- Mieux appréhender l'importance de numériser son activité économique pour répondre aux nouveaux usages des consommateurs et pour consolider économiquement sa structure
- S'approprier les différentes étapes pour réussir son projet d'activité économique via le numérique
- Repartir de cette formation avec un guide opérationnel pour rapidement numériser son activité déjà existante ou sa nouvelle activité

Animée par

ACTIBIZZ - cabinet conseil et formation en transformation numérique

Pour qui ?

 Structures touchées par la crise sanitaire, qui souhaitent mettre en place ou développer de nouvelles activités, marchandes ou non, sous le format numérique

 Dirigeant et/ou Chargé de développement

Déroulé de cette formation

Atelier 1

- Introduction
- Nouveaux concepts : expérience client, cocréation, ..
- Différentes formes d'activités numériques et leur modèle éco
- Panorama des offres existantes
- Illustration par des cas concrets

Atelier 2

- Définition du modèle éco des nouvelles activités numérisées
- Sécurisation des enjeux financiers
- Analyse d'offres existantes sur le marché et différenciation
- Notion de proposition de valeur et de politique tarifaire
- Point sur le coût des outils

Atelier 3

- Point sur les outils de communication pour rendre visible l'activité numérisée
- Définition de la stratégie de communication numérique pour faire connaître l'activité numérisée
- Communication segmentée selon les parties, bénévoles, bénéficiaires et consommateurs

Atelier 4

- Points sur les différents investissements à réaliser et les ressources mobilisables
- Outils de pilotage de l'activité à mettre en place
- Initiation au pitch du projet

Cette formation vous intéresse ? Inscrivez-vous via [ce formulaire](#)



MODÈLE ÉCONOMIQUE ET FINANCEMENT

Structurer mon OF dans l'optique de l'entrée en vigueur de la réforme de la formation professionnelle.

 Les 1, 5, 6 et 13/07

 9H30 - 13H

 Visio ou 68 Boulevard Malesherbes 75008 Paris



Limitée à 10 participants



Objectifs de cette formation

- Connaître l'écosystème formation issu de la dernière réforme de la formation professionnelle et notamment les systèmes de solvabilisation possibles de son offre de formation.
- Construire un plan d'action « Qualité » qui permette à son organisme d'obtenir la certification « Qualiopi » avant la fin de l'année 2021.
- Construire un plan de développement efficient de ses actions de formation en tenant compte de l'ensemble des paramètres clefs : communication, tarification, prise en compte du numérique, recrutement de formateurs, etc.

Animée par

Arnaud FARHI, fondateur du cabinet [AFIC](#), et expert dans les domaines de la qualité et du dépôt de certifications.

Pour qui ?

-  Structure relevant de l'ESS ayant un numéro de déclaration d'activité d'organisme de formation à la date de démarrage de l'accompagnement
-  Dirigeant et/ou salarié en charge de la formation

Déroulé de cette formation

Session 1

- Les impacts de la dernière réforme sur le modèle économique des OF
- Les dispositifs de solvabilisation en fonction des publics et des formations
- Les principaux dispositifs du conseil régional d'Ile de France
- Comment déposer une certification au répertoire spécifique ou au RNCP ?
- Structuration possible d'un plan de développement

Session 4

- Echanges autour des plans de développement
- Focus sur les bonnes pratiques en termes de communication et de dispensation de formation (e-learning, classes virtuelles,...)
- Réponses aux questions restées en suspens

Sessions 2 et 3

- Description de l'écosystème « qualité », des différences entre Datadock et Qualiopi et des différents scénarii possibles en fonction du nombre de non-conformités majeures ou mineures identifiées ;
- Analyse des 32 indicateurs du référentiel national Qualité en utilisant la méthodologie suivante : Explicitation des exigences du référentiel national/Analyse des documents apportés par les participants au regard de ces exigences/Identification d'axes de progrès possibles en s'appuyant sur l'expérience des participants et sur celle d'AFIC/Remplissage d'une grille d'autopositionnement et construction progressive d'un plan d'action « Qualité »

Cette formation vous intéresse ? Inscrivez-vous via [ce formulaire](#)



LE DISPOSITIF LOCAL
D'ACCOMPAGNEMENT DE L'ESS
PARIS

68 BOULEVARD MALESHERBES
75008 PARIS
dla@pie.paris

Structurer mon projet associatif : quelle cohérence de mes projets avec mon territoire ?

 Les jeudis 9, 16, 23 et 30/09

 9H30 - 13H

 Visio ou 68 Boulevard Malesherbes 75008 Paris



Limitée à 10 participants



Objectifs de cette formation

- Connaître et analyser son environnement, en identifier les attentes et besoins
- Préciser ses enjeux et le sens de son projet, le positionner dans cet environnement : à quoi, à qui le projet doit-il répondre ? quelle est sa valeur ajoutée ?
- Prévoir les grandes actions à mettre en œuvre pour pérenniser son projet et identifier les sources possibles de financement

Animée par

Alice Champagnac, coach professionnelle et formatrice, ayant 25 ans d'expérience dans le milieu du spectacle vivant et du développement culturel territorial.

Pour qui ?

-  Structures culturelles souhaitant mettre en adéquation leur offre de prestation et les besoins/demandes de leur territoire.
-  Porteur du projet et/ou responsable de la structure

Déroulé de cette formation

1. Le territoire, ses demandes, ses besoins, ses potentialités

- analyse de l'écosystème propre à chaque projet
- repérage de ses éléments les plus impactants pour le projet

2. De la valeur ajoutée du projet à son juste positionnement sur son territoire

- mise en évidence de la valeur ajoutée du projet
- mise en adéquation du projet avec les attentes et besoins du territoire

3. Rendre mon projet opérationnel et financièrement viable

- définition des missions et objectifs du projet
- précision du modèle socio-économique du projet
- recherche de leviers financiers (sources d'économies, mutualisations, alliances, diversification des ressources) et repérage des sources de financement possibles de l'activité

Cette formation vous intéresse ? Inscrivez-vous via [ce formulaire](#)



Définir et développer mon offre commerciale

 Les 7, 12, 19 et 21/10

 9H30 - 13H

 68 boulevard Malesherbes - 75008 Paris



Limitée à 10 participants



Objectifs de cette formation

- Avoir une vue d'ensemble complète des concepts autour du modèle économique marchand et des offres commerciales
- Découvrir et prendre en main divers outils et modèles afin de mieux juger la pertinence d'une offre commerciale, par rapport à son projet associatif
- Appliquer les apports théoriques et méthodologiques sur des scénarios d'offres et de services déjà identifiés par les participants

Animée par

Comit Berlin conçoit des méthodes & outils et les adapte pour permettre aux entrepreneurs de développer des modèles économiques pérennes.

Pour qui ?

-  Structure associative souhaitant hybrider son modèle économique en développant une offre commerciale
-  Dirigeant et/ou chargé de développement

Déroulé de cette formation

1. Cartographie de l'écosystème et analyse des besoins

- Notions clés : valeur apportée, clients, écosystème
- Cartographie de l'écosystème
- Analyse multicritère des clients potentiels
- Enquête sur les besoins et problèmes-clés

2. Proposition de valeur et création d'une offre

- Notions clés : proposition de valeur, offre
- Canevas de proposition de valeur
- Déroulé de l'offre
- Analyse des bénéfices
- Structuration des briques de valeur
- Analyse par la matrice atouts/attraits

3. Fixation du prix et analyse financière

- Notions-clés : coût de revient et prix
- Analyse du budget fixe et clés de répartition
- Analyse des coûts variables de l'offre
- Estimation du coût de revient et optimisation
- Stratégie financière et fixation de prix

4. Stratégie commerciale

- Notions clés : pitch, rôles du client
- Préparation et test du pitch commercial
- Analyse du contexte et carte d'empathie
- Elaboration de la feuille de route commerciale et échanges

Cette formation vous intéresse ? Inscrivez-vous via [ce formulaire](#)



Améliorer la gestion RH au sein de mon association

 Les mardis 2, 9, 16 et 23/11

 9H30 - 13H

 Visio ou 68 boulevard Malesherbes - 75008 Paris



Limitée à 10 participants



Objectifs de cette formation

- Acquérir des bases et des repères clairs sur la fonction employeur dans le secteur associatif en matière de rôle et de responsabilités du/de la dirigeant.e d'une structure et de cadre légal dans lequel s'inscrit son action.
- Sécuriser la relation contractuelle entre l'employeur, les salarié.e.s et les partenaires sociaux.
- Permettre l'amélioration de l'organisation interne de sa structure via des outils et l'échange de bonnes pratiques pour chaque étape du parcours des salarié.e.s au sein de la structure.
- Faire évoluer ou développer de nouvelles aptitudes et postures (leadership, écoute, analyse, etc.).
- Repérer les leviers et outils qui permettent d'agir sur les causes et les pratiques pour renforcer le bien-être au travail.

Animée par

Adeline Mazier consultante en gestion des organisations, management associatif

Pour qui ?

-  Structure souhaitant adopter un management efficace et respectueux des hommes
-  Dirigeant.e.s/membres du conseil d'administration et/ou du bureau

Déroulé de cette formation

1. Être employeur dans l'ESS : rôle, responsabilités et cadre légal

- La fonction Employeur (représentation et réalités)
- Cas pratique appliqué aux participant.e.s
- Évaluation à chaud

2. Gestion des RH et développement des compétences

- Gestion et administration des RH
- Des rôles explicites et formalisés

3. Être manager dans l'ESS : les fondamentaux

- Savoir structurer une équipe
- Les liens bénévoles / salarié.e.s

4. Qualité de vie au travail et prévention des RPS

- Les RPS : de quoi parle-t-on ?
- Les facteurs de risques psychosociaux
- Les étapes d'une démarche de prévention (acteurs, niveaux d'action, suivi et outils de mesure)

Cette formation vous intéresse ? Inscrivez-vous via [ce formulaire](#)



Partenariat entreprise : connaître le cadre général et élaborer un plan d'actions efficace

 vendredi du 5,19 et 26

Lundi le 15/11

 9H30 - 13H

 68 boulevard Malesherbes - 75008 Paris



Limitée à 10 participants



Objectifs de cette formation

- Identifier les futurs partenaires privés pour sa structure
- Savoir présenter efficacement son projet et son offre
- Se familiariser avec la démarche en pratique

Animée par

Valérie Maillard : Experte en Communication et Fundraising qui accompagne les associations et ONG dans leur plan de développement de ressources, de partenariats et de communication.

Pour qui ?

-  Structure souhaitant se tourner vers des fonds privés afin d'hybrider leur modèle économique
-  Dirigeant et/ou Chargé de mécénat /partenariat/ recherche de fonds

Déroulé de cette formation

Session 1 : Identifier ses futurs partenaires

- Vérifier que je suis prêt pour un partenariat
- Identifier ses besoins et ses objectifs
- Comment cibler les entreprises et les interlocuteurs clés

Session 2 : Présenter efficacement son projet/offre

- Définir son offre et la rendre attractive
- Préparer et affûter son discours
- Identifier les outils et contenus indispensables

Session 3 : S'entraîner à la rencontre

- Identifier ses freins et ses blocages potentiels
- Roder son discours et sa présentation
- Savoir répondre aux questions difficiles

Session 4 : S'organiser et se lancer

- Cadrer, piloter, évaluer
- Poser les bases de son plan d'actions
- Trouver la situation à une difficulté

Cette formation vous intéresse ? Inscrivez-vous via [ce formulaire](#)

