

# ForcoVD

FOrmation COntinue pour la Ville Durable

# ENJEUX DE ForcoVD



**Placer la formation professionnelle continue au cœur de la réponse aux problématiques des transitions** et de la réflexion autour des villes et des environnements durables et résilients



**Proposer une offre de formation continue :**

- favorisant une approche systémique
- adaptée en termes de contenus et de formats
- qui s'appuie sur des équipes scientifiques variées et ancrées chacune dans leurs territoires
- répondant aux grands défis qui s'imposent à nous, auxquels la compétence et l'expertise de l'université et ses partenaires, apportent des réponses adaptées



## LE PROJET ForcoVD

**« SENSIBILISER, FORMER ET ACCOMPAGNER LA MONTÉE EN COMPÉTENCE DES PROFESSIONNELS DU MONDE SOCIO-ÉCONOMIQUE ET DES COLLECTIVITÉS TERRITORIALES »**



Mise en œuvre **d'une offre de formations**, en particulier **des stages courts, adossée aux derniers résultats de la recherche**. Attention particulière portée aux modalités pédagogiques dans le format et l'approche de ces formations.

# ForcoVD EN CHIFFRES



## BUDGET

**Projet global : 12 M€**  
Dont demande ANR : 4 M€  
Obtenu : 3 880 000€

**Nature du budget**  
85% de masse salariale

**Durée du projet**  
6 ans : 1<sup>er</sup> sept 23 - 31 août 29



## RECRUTEMENTS

**12 recrutements** dans les 6 ans à venir.

**Diverses compétences :**  
Pilotage, Ingénierie de Formation, Ingénierie Pédagogique et Numérique, Appui Administratif, Marketing, Démarches Commerciales



## PARTENAIRES

**2 partenaires :**

- France Villes et Territoires Durables
- Efficacity



## ENGAGEMENT DE DÉVELOPPEMENT

**15 modules année 3**  
(2026/27)  
+ 5 année 4  
+ 5 année 5  
+ 5 année 6  
= 30 modules

# NOS ATOUTS

pour nous différencier sur le marché de la formation continue



**Formation continue  
adossée aux derniers  
résultats de la  
recherche**



**Université nationale**  
en prise avec les  
préoccupations de ses  
publics sur les questions  
de transitions et de ville  
durable



**Équipements scientifiques  
exemplaires**

# NOS ATOUTS

pour nous différencier sur le marché de la formation continue



**Ressources pour une pédagogie et des formats adaptés** aux publics FC et aux enjeux de sensibilisation, transmission de connaissances et d'acquisition de compétences



**Expertises et outils** permettant l'enrichissement et le bon déroulement des formations



**Université proche des préoccupations de son environnement** par la nature de sa recherche et la professionnalisation de ses formations

# 5

# IMPÉRATIFS POUR UNE FORMATION CONTINUE RÉUSSIE

1

Une **expertise aboutie**

2

Un **marché** : la formation ne doit pas être trop en avance sur son temps. Le besoin doit être existant et exprimé ou du moins perçu comme important

3

Une **pédagogie adaptée** : alliant transmission de connaissances, cas pratiques, expérimentation, visites, etc.

4

**Des outils** d'aide à l'animation pédagogique et à la mise à disposition de ressources

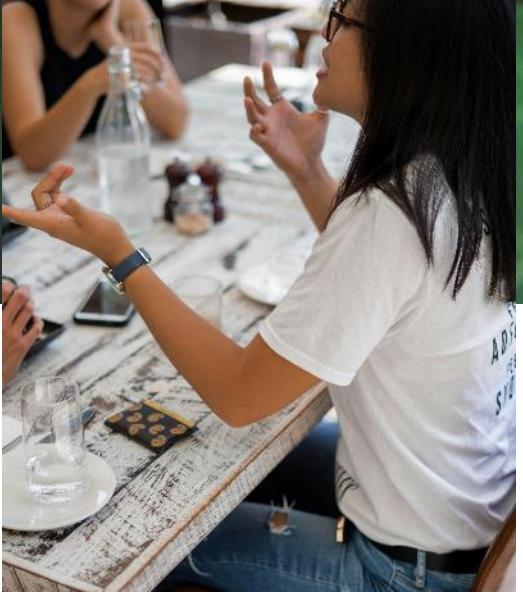
5

Une **gestion administrative au point**

# LES FORMATS DE FC ATTENDUS

	Présentiel	Distanciel	Durée	Certifiant	Payant
Conférences	x	x	3h à 6h	Non	Oui
Stages courts	x	x	3h à 35h	Non	Oui
Certificats Universitaires (CU)	x	x	35h à 80h	Oui	Oui
Diplômes Universitaires (DU)	x	x	80h à 200h	Oui	Oui

# NOTRE OFFRE DE SERVICES DÉDIÉE ET SUR-MESURE



**CONSEIL ET ACCOMPAGNEMENT**  
dans la phase de qualification de l'opportunité d'un projet de formation



**ETUDE DE MARCHÉ**  
Analyse des besoins en lien avec les thématiques du projet identifié, élaboration d'une stratégie marketing



**INGÉNIERIE PÉDAGOGIQUE**  
Établir un projet de formation clairement défini avec des objectifs, scenarii et modalités pédagogiques qui répondent aux attentes des publics cibles



**INGÉNIERIE DE FORMATION**  
Construire le modèle économique de la formation et mettre en place les conditions de sa validation interne

# NOTRE OFFRE DE SERVICES DÉDIÉE ET SUR-MESURE



## ACCOMPAGNEMENT DANS LA MISE EN ŒUVRE

administrative  
et logistique

## CONCEPTION D'OUTILS PROMOTIONNELS ET DE COMMUNICATION

(vidéos, plaquettes, flyers,  
emailing via notre CRM, etc.)

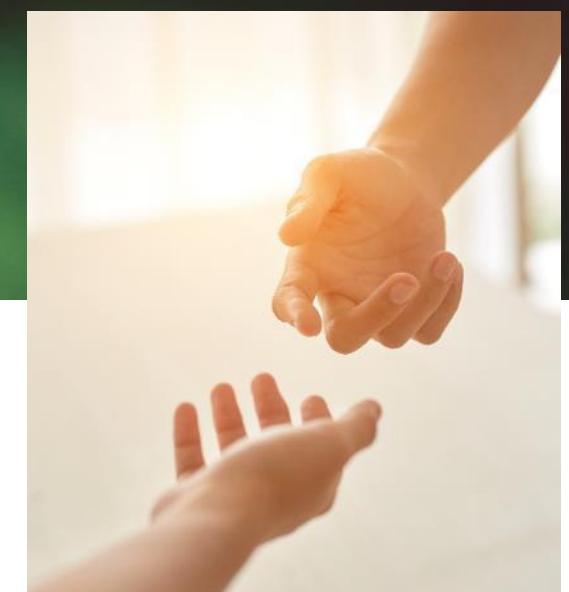


## COMMERCIALISATION

Prospection et démarchage -  
emailing, phoning, réseaux  
sociaux auprès des partenaires et  
réseaux de l'université (ie.  
vérification du potentiel du projet  
avec les besoins et ressources  
financières du marché)

## ACCOMPAGNEMENT TOUT AU LONG DU PROJET DE FORMATION

Soutien et suivi régulier  
pour assurer le succès du  
projet



# LES AVANTAGES DE L'INVESTISSEMENT EN FORMATION CONTINUE

- 1** **Valoriser** votre recherche et vos expertises auprès d'un public de professionnels
- 2** **Développer un réseau** et trouver des débouchés potentiels pour les solutions que vous développez
- 3** **Disposer de ressources : plusieurs modèles de répartition possibles**
- 4** **Enrichir vos connaissances** de chercheurs grâce à des interactions avec un public porteur de besoins spécifiques voire de cas pratiques
- 5** **Participer à la formation** et la montée en compétences de professionnels, dans des **domaines à fort enjeux sociétaux**, au niveau national et international



# **UNE IDÉE, UN PROJET DE FORMATION?**



## VOS CONTACTS :

**Veronika DUSSOUS**

Responsable du programme FORCOVID

[veronika.dussous@univ-eiffel.fr](mailto:veronika.dussous@univ-eiffel.fr)

**Équipe développement**

[developpementfc@univ-eiffel.fr](mailto:developpementfc@univ-eiffel.fr)