



AXE 2 : Développer et piloter son organisme de formation

**Maîtriser les montages financiers pour faire financer vos formations**



13/11/25 journée  
14/11/25 journée



**A distance**

Lorsque la formation est réalisée à distance, elle se déroule en **visioconférence** avec partage de documents en amont de la réalisation de l'action. Les stagiaires doivent avoir un PC avec une webcam et une connexion internet suffisante afin de pouvoir suivre la formation.



**En présentiel**

Lorsque la formation est réalisée en présentiel, elle se déroule au **Carif-Oref - 22 Rue Sainte Barbe 3ème étage - 13002 Marseille**.



**Intervenant(e) :**

**Armen TIMOURDJIAN**

Dirigeant fondateur de Perspective Conseil Coaching Formation (PCCF)



**Public :**

Responsables de structures, responsables de formation, responsables pédagogiques, coordinateurs de formation, formateurs, assistant-e-s de formation.



**2 jours soit 14h (2 jours consécutifs)**

**Horaires : 9h-12h30/13h30-17h**



**Tarifs :**

**700 €/participant**

Le Carif-Oref n'est pas assujetti à la TVA



**Délais d'inscription**

Inscription possible 48h avant le début de la formation



**Prérequis**

Aucun



## CONTEXTE

### Objectifs généraux :

- Connaître les nouvelles règles en matière de financement de la formation professionnelle
- Connaître les différents types de financeurs et leur fonctionnement
- Savoir identifier les financements possibles des formations dispensées dans sa propre structure
- Connaître les règles de cofinancement, savoir articuler les dispositifs (CPF rénové/plan de développement des compétences...)
- Être en capacité d'aider ses clients à monter les dossiers de financement
- Respecter les procédures relatives au contrôle du service fait

### Objectifs opérationnels :

A l'issue de la formation les participants seront en mesure de :

- Comprendre les règles de financement
- Identifier les financeurs
- Articuler les dispositifs de co-financement
- Mettre en pratique une stratégie financière

## CONTENU

### Jour 1 – Comprendre le système de financement et ses acteurs

#### Matin :

- Cadre réglementaire et législatif : lois du 5 mars 2014 et du 5 septembre 2018, décrets récents (Décret de sous-traitance 2023-1350)
- Gouvernance actuelle de la formation : rôle de France Compétences, fin du paritarisme de gestion
- Evolution des contributions formation : logiques de mutualisation, fléchage des fonds, évolution des barèmes de prise en charge (présentiel vs distanciel)
- Typologie des financeurs et fonctionnement : OPCO, CPF, Transitions Pro, Pôle Emploi, CEP, FAF, Marchés publics, Fonds européens (FSE+)

#### Après-midi :

- Identifier les financements mobilisables pour les formations de son propre organisme
- Focus : les enjeux du e-learning / blended Learning (barèmes différenciés, coûts admissibles)
- Zoom sur les évolutions 2024–2025 : abondements CPF, disparition du DPC, reconduction FNE, cofinancements
- Activité pratique : cartographie des financeurs et dispositifs mobilisables



## **Jour 2 – Monter, articuler et sécuriser les financements**

### **Matin :**

- Règles de cofinancement : articulation des dispositifs CPF / Plan / Transition Pro / Pôle emploi...
- Points de vigilance dans le choix des dispositifs : logique BtoC / BtoB / TNS / demandeurs d'emploi
- Financement direct entreprise : vendre sans prise en charge, articulation avec logique BtoB, stratégie tarifaire et argumentaire commercial
- Construire une stratégie financière en lien avec son offre (tarification, formats, éligibilité, qualité)
- Etude de cas : structurer un plan de formation mobilisant plusieurs financeurs

### **Après-midi :**

- Montage de dossier : pièces attendues, procédures, délais, interfaces (EDEF, Kairos, Espace des Employeurs et des Financeurs, etc.)
- Contrôle du service fait : bonnes pratiques, sécurisation documentaire, risques de non-conformité
- Intégrer la logique de veille financière dans sa gestion : outils, sources, alertes à suivre
- Cas pratiques #1 : montage d'un dossier complet et simulation d'un contrôle du service fait
- Cas pratique #2 : négociations avec un client entreprise sans recours à un financement – construire un argumentaire commercial et un devis cohérent
- QCM de validation des acquis, évaluation de la satisfaction et clôture

## **MÉTHODE ET ORGANISATION PÉDAGOGIQUE**

La formation se présente par alternance de plusieurs méthodes pédagogiques :

- Etude de cas concrets, d'exercices innovants favorisant l'acquisition des connaissances et compétences (design thinking, master class, classe inversée, jeu des cartes mentales, construction de storytelling, jeu des tables tournantes, etc...)
  - Travail individuel ou en sous-groupes avec étude des problématiques internes à chacun (méthode d'apprentissage par les pairs, ateliers de simulation)
- Cette formation est dispensée en distanciel.

## **EVALUATION**

L'évaluation des acquis et de la progression des stagiaires se fait par l'intermédiaire d'une démarche dite de « réactivation » en fin de formation.

A l'issue de la seconde journée de formation est mis en place :

- Un retour d'expérience oral permettant de vérifier l'atteinte des objectifs de la formation par le formateur référent.