BUSINESS ACADEMY by Massy

PROGRAMME DE FORMATION PROFESSIONNELLE

Créer et gérer son entreprise avec l'intelligence artificielle

Un parcours pratique pour cadrer, lancer, développer et piloter une activité en utilisant l'intelligence artificielle comme outil d'analyse, de production et d'aide à la décision, sans remplacer la responsabilité du dirigeant.

Nature	Parcours professionnel non certifiant
Durée	35 heures
Modalité 1	100 % en ligne : 35 h d'activités guidées, sans rendez-vous obligatoire
Modalité 2	En ligne accompagnée : 29 h d'activités guidées et 6 h de classes virtuelles
Public	Porteurs de projet, créateurs, indépendants et dirigeants de TPE
Prérequis	Disposer d'un projet de création ou de développement ; savoir utiliser un ordinateur et naviguer sur Internet. Aucun prérequis technique en IA
Sanction	Attestation ou justificatif selon les heures réalisées

Objectifs opérationnels

- Structurer une étude de marché, un positionnement et un business plan avec l'appui de l'IA.
- Choisir son cadre de lancement et automatiser des tâches administratives simples de manière contrôlée.
- Construire une offre, un calendrier éditorial et une séquence de prospection adaptés à sa cible.
- Créer un tableau de bord, interpréter les données utiles et bâtir une feuille de route à 90 jours.
- Utiliser l'IA de manière responsable en intégrant confidentialité, RGPD, vérification humaine et AI Act.

Déroulé pédagogique

Module	Contenu et productions	Durée
M1 - Clarifier son projet avec l'IA	Diagnostic, usages responsables, étude de marché, cible, positionnement et prompts de cadrage.	7 h
M2 - Construire son modèle économique et lancer	Proposition de valeur, business plan, cadre de lancement, démarches et automatisation contrôlée.	7 h
M3 - Organiser et administrer son activité	Organisation du temps et des documents, procédures, tableau de bord de gestion et conformité des usages de l'IA.	7 h
M4 - Trouver et convertir ses clients	Offre, contenus, calendrier éditorial, prospection, entretien de vente, objections et KPI.	7 h
M5 - Piloter et développer son activité	Indicateurs, tableau de bord, scénarios de développement, feuille de route et portfolio final.	7 h

Séquençage détaillé

Module 1 - Clarifier son projet avec l'IA - 7 h

Séquence	Activité	Durée
1.1	L'IA, copilote de l'entrepreneur : diagnostic du projet et positionnement initial.	45 min
1.2	Vidéo guidée : panorama des outils, possibilités et limites de l'IA.	45 min
1.3	Méthode : préparer une étude de marché avec l'IA et vérifier les informations.	1 h
1.4	Atelier pratique : réaliser son étude de marché et préciser sa cible.	1 h 30
1.5	Bibliothèque de prompts de cadrage et exercices d'adaptation au projet.	1 h 30
1.6	Évaluation du module : synthèse du cadrage, quiz et travail appliqué.	1 h 30

Module 2 - Construire son modèle économique et lancer son activité - 7 h

Séquence	Activité	Durée
2.1	Vidéo guidée : structurer la trame de son business plan avec l'IA.	1 h
2.2	Atelier guidé : proposition de valeur, modèle économique et business plan. Réalisé sur la plateforme ou en classe virtuelle selon la modalité.	1 h 30
2.3	Choisir son cadre de lancement et préparer les questions à soumettre à un professionnel.	1 h
2.4	Vidéo guidée : démarches, interlocuteurs et échéances du lancement.	1 h
2.5	Méthode : automatiser sans perdre le contrôle des données et des décisions.	1 h
2.6	Atelier guidé : construire un flux de travail et une automatisation contrôlée. Réalisé sur la plateforme ou en classe virtuelle selon la modalité.	1 h 30

Module 3 - Organiser et administrer son activité - 7 h

Séquence	Activité	Durée
3.1	Podcast guidé : organiser son temps et sa routine de dirigeant.	45 min
3.2	Boîte à outils IA pour la gestion et exercices de sélection.	1 h
3.3	Atelier pratique : tableau de bord de gestion et procédure réutilisable.	2 h
3.4	Évaluation du module : quiz et travail appliqué.	1 h
3.5	Confidentialité, RGPD, vérification humaine et repères liés à l'AI Act.	1 h 15
3.6	Checklist de conformité et plan de sécurisation des usages de l'IA.	1 h

Module 4 - Trouver et convertir ses clients avec l'IA - 7 h

Séquence	Activité	Durée
4.1	Construire une offre claire, son positionnement et ses repères de tarification.	1 h
4.2	Vidéo guidée : marketing de contenu augmenté par l'IA.	30 min
4.3	Atelier pratique : calendrier éditorial et production d'une semaine de contenus.	1 h 15
4.4	Vidéo guidée : prospection et cycle de vente avec l'IA.	30 min
4.5	Atelier guidé : prise de contact, entretien de vente et traitement des objections. Réalisé sur la plateforme ou en classe virtuelle selon la modalité.	1 h 30
4.6	Modèles de contenus, messages de prospection et scripts de vente.	45 min
4.7	Mesurer et améliorer : KPI, analyse des résultats et itérations.	1 h
4.8	Évaluation du module : étude de cas et cohérence cible-offre-message-canal.	30 min

Module 5 - Piloter et développer son activité avec l'IA - 7 h

Séquence	Activité	Durée
5.1	Sélectionner les indicateurs commerciaux, opérationnels et financiers utiles.	1 h
5.2	Vidéo guidée : construire un tableau de bord et sa routine de mise à jour.	30 min
5.3	Atelier pratique : tableau de bord, analyse des écarts et hypothèses.	1 h 30
5.4	Podcast guidé : scénarios de développement et aide à la décision.	45 min
5.5	Atelier guidé : construire et challenger sa feuille de route à 90 jours. Réalisé sur la plateforme ou en classe virtuelle selon la modalité.	1 h 30
5.6	Évaluation finale : portfolio, analyse des productions et plan de progrès.	1 h 45

Productions attendues

- Synthèse d'étude de marché et positionnement.
- Trame de business plan et plan d'organisation.

- Calendrier éditorial et séquence de prospection.
- Tableau de bord de pilotage et feuille de route à 90 jours.
- Checklist de vigilance et repères de conformité pour les contenus et usages de l'IA.

Méthodes et moyens

Le parcours existe en deux modalités de 35 heures. La version 100 % en ligne comprend 35 heures d'activités guidées, sans rendez-vous obligatoire. La version en ligne accompagnée comprend 29 heures d'activités guidées et 6 heures de classes virtuelles. Les objectifs, les productions et les 32 séquences sont identiques ; quatre ateliers de 1 h 30 sont réalisés sur la plateforme dans la première version et en classe virtuelle dans la seconde. Les séquences sont déverrouillées progressivement. Le participant travaille sur son propre projet ; le formateur apporte des retours, des méthodes et des points de contrôle. Un ordinateur, une connexion stable et un navigateur récent sont nécessaires. Les outils payants éventuels restent optionnels sauf accord préalable. La formation apporte des repères pédagogiques et ne constitue pas un conseil juridique, fiscal ou comptable ; toute décision engageante doit être validée auprès d'un professionnel qualifié.

Évaluation

Positionnement initial, quiz et travaux appliqués. Le seuil de 70 % correspond uniquement au résultat de validation pédagogique interne. Une remédiation ciblée est proposée lorsque les critères ne sont pas atteints. L'attestation ou le justificatif de réalisation est établi selon les heures effectivement réalisées ; le résultat de validation interne est communiqué séparément et ne conditionne pas sa délivrance.

Accessibilité

Une analyse des besoins est réalisée avant l'entrée. Des adaptations du rythme, des supports, des activités ou des modalités peuvent être étudiées avec la personne concernée. Contact : contact@businessacademybymassy.fr - 07 84 23 48 38.

Accès, tarif et financement

Admission après entretien et positionnement. Délai d'accès indicatif : 15 jours après validation du dossier, sous réserve du calendrier de session. Tarif sur devis. Toute prise en charge dépend de l'éligibilité du bénéficiaire et de la décision du financeur ; aucun financement n'est considéré comme acquis avant accord écrit.

Suivi et réclamations

L'assiduité et la progression sont suivies par les connexions, les activités réalisées, les travaux remis, les évaluations et les échanges pédagogiques. Les demandes et réclamations peuvent être adressées à contact@businessacademybymassy.fr.

Informations juridiques

Business Academy est la marque commerciale de BY MASSY (SASU), SIRET 983 987 165 00013, 983 987 165 RCS Bordeaux, capital social 150 EUR. Organisme de formation enregistré sous le numéro 75 33 16547 33 auprès du préfet de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. Certificat Qualiopi n° 25FOR01933.1 - actions de formation. Version 1.1 - 6 octobre 2026.