ARDJ · LONGUEUR D'AVANCE

Catalogue de formations

L'intelligence artificielle dans l'entreprise : dix modules de 3 heures, vendus à la journée · Version du 09/11/2026

Dix modules, regroupés en trois axes

Chaque module dure 3 heures. Une journée de formation réunit 2 modules, le matin et l'après-midi : c'est une **partie**. La formation se vend à la journée, **1 500 € net la partie**, le même prix pour 1, 2 ou 3 stagiaires d'une même entreprise, soit 250 € de l'heure. 1 partie minimum.

MODULE	INTITULÉ	DURÉE
Axe 1 · Gagner du temps avec l'IA		
1.1	Découvrir l'IA générative et la prendre en main	3 h
1.2	Prendre en main Claude : réglages, projets et fichier d'instructions	3 h
1.3	Produire ses documents avec l'IA : devis, courriers, comptes rendus	3 h
1.4	Organiser et automatiser ses tâches répétitives avec l'IA	3 h
Axe 1, 4 modules		**12 h**
Axe 2 · Développer ses ventes avec l'IA		
2.1	Prospecter avec l'IA : trouver, classer et contacter ses clients	3 h
2.2	Communiquer sur les réseaux sociaux avec l'IA	3 h
2.3	Suivre ses clients et conclure avec l'IA	3 h
Axe 2, 3 modules		**9 h**
Axe 3 · Être visible en ligne avec l'IA		
3.1	Créer le site de son entreprise avec l'IA	3 h
3.2	Être trouvé sur les moteurs de recherche et par les assistants d'IA	3 h
3.3	Faire vivre son site : articles, contenus et avis clients	3 h
Axe 3, 3 modules		**9 h**

Deux façons de composer votre formation

1. Le parcours conseillé : 5 parties, dans l'ordre

Les modules sont déjà assemblés deux par deux, du plus simple au plus avancé. L'entreprise suit les parties qu'elle veut, en commençant par la partie 1.

PARTIE	MATIN ET APRÈS-MIDI	DURÉE	TARIF
Partie 1	**Démarrer avec l'IA** Matin : module 1.1 · Découvrir l'IA générative et la prendre en main Après-midi : module 1.2 · Prendre en main Claude : réglages, projets et fichier d'instructions	6 h	1 500 €
Partie 2	**Gagner du temps au bureau** Matin : module 1.3 · Produire ses documents avec l'IA : devis, courriers, comptes rendus Après-midi : module 1.4 · Organiser et automatiser ses tâches répétitives avec l'IA	6 h	1 500 €
Partie 3	**Trouver des clients** Matin : module 2.1 · Prospecter avec l'IA : trouver, classer et contacter ses clients Après-midi : module 2.2 · Communiquer sur les réseaux sociaux avec l'IA	6 h	1 500 €
Partie 4	**Avoir un site qui travaille** Matin : module 3.1 · Créer le site de son entreprise avec l'IA Après-midi : module 3.2 · Être trouvé sur les moteurs de recherche et par les assistants d'IA	6 h	1 500 €
Partie 5	**Fidéliser et faire vivre sa présence** Matin : module 2.3 · Suivre ses clients et conclure avec l'IA Après-midi : module 3.3 · Faire vivre son site : articles, contenus et avis clients	6 h	1 500 €

2. À la carte : vous choisissez vos modules et votre nombre de parties

Vous choisissez le nombre de parties, puis les 2 modules de chaque partie parmi les dix, en respectant les prérequis de chaque module. Nous fixons ensemble l'ordre et les dates.

FORMULE	DURÉE	MODULES	TARIF
1 partie	1 journée, 6 h	2 modules	1 500 €
2 parties	2 journées, 12 h	4 modules	3 000 €
3 parties	3 journées, 18 h	6 modules	4 500 €
4 parties	4 journées, 24 h	8 modules	6 000 €
5 parties	5 journées, 30 h	10 modules	7 500 €

Tarifs nets, TVA non applicable, article 293 B du CGI. Chaque partie est facturée à l'issue de la journée.

Ce qui vaut pour toutes les journées

Public	Dirigeants et salariés de TPE et PME, artisans, professions libérales, restaurateurs, viticulteurs.
Format	Intra-entreprise, de 1 à 3 stagiaires d'une même entreprise.
Durée	Chaque module dure 3 heures. Une journée de formation réunit 2 modules : le premier le matin (9h00 à 12h00), le second l'après-midi (13h30 à 16h30).
Modalités	En présentiel dans l'entreprise, ou à distance en direct sur demande.
Délai d'accès	En général 2 à 4 semaines entre la demande et la première journée, le temps de fixer les dates. Plus long si un financeur doit d'abord donner son accord.
Tarif	1 500 € net la journée de formation (2 modules de 3 heures), le même prix pour 1, 2 ou 3 stagiaires, soit 250 € de l'heure. La formation se vend à la journée, 1 journée minimum. TVA non applicable, article 293 B du CGI.
Facturation	Chaque journée est une formation complète, avec ses objectifs, son évaluation et son attestation. Elle est facturée à l'issue de la journée.
Financement	Une prise en charge peut être demandée à votre opérateur de compétences ou à votre fonds de formation, selon votre situation. Elle n'est jamais garantie : elle dépend des règles et de l'accord écrit du financeur, à obtenir avant la formation.
Reconnaissance	Attestation de fin de formation remise à chaque stagiaire, pour chaque journée. Formation non certifiante.
Accessibilité	Une personne en situation de handicap nous signale ses besoins avant la formation : le lieu, le support et le rythme sont adaptés. Si une adaptation n'est pas possible, nous l'orientons vers un relais spécialisé.

Méthodes

Apports courts suivis d'exercices sur le poste des stagiaires, avec les documents réels de l'entreprise, jamais sur un exemple. Support écrit remis à chaque stagiaire : fiches de consignes adaptées au métier.

Évaluation et suivi

Questionnaire de positionnement au début du module. Exercices pratiques corrigés pendant la séance. Mise en situation finale sur un cas réel de l'entreprise. Feuille d'émargement, questionnaire de satisfaction, attestation de fin de formation remise à chaque stagiaire.

Le formateur

Amdy Richard Diop Jouanguy est entrepreneur dans le numérique depuis 2022. Il a dirigé pendant près de deux ans une équipe de trois ingénieurs sur un projet logiciel, et accompagne aujourd'hui les TPE à l'intelligence artificielle générative sous le nom Longueur d'avance.

L'organisme

Amdy Richard DIOP JOUANGUY EI, Nantes · SIRET 108 172 792 00013 · contact@longueur-davance.fr · longueur-davance.fr

Pour le dirigeant et l'équipe qui passent trop de temps sur les mails, les documents et les tâches qui reviennent chaque semaine. Public, modalités, évaluation, financement et accessibilité : voir page 2.

Module 1.1 · Découvrir l'IA générative et la prendre en main

Le module de départ, pour ceux qui partent de zéro : comprendre ce qu'est l'IA et comment elle fonctionne, puis s'en servir tout de suite.

3 heures, le matin (9h00 à 12h00) ou l'après-midi (13h30 à 16h30), associé à un second module pour former une journée · **Prérequis** : Aucun. Savoir utiliser un ordinateur et une messagerie.

Objectifs : à la fin du module, les stagiaires savent

- expliquer simplement ce qu'est l'IA générative et comment elle produit une réponse,
- distinguer ce qu'elle fait bien, ce qu'elle fait mal et ce qu'il ne faut jamais lui confier,
- écrire une consigne claire, puis vérifier la réponse et repérer une invention,
- appliquer les règles de base sur les données personnelles et la confidentialité.

Programme

- Ce qu'est l'IA générative, en mots simples, et pourquoi elle peut inventer
- Les usages qui servent vraiment dans une petite entreprise, démonstrations à l'appui
- Première conversation, première consigne, vérifier et faire corriger
- Mise en situation finale : trois usages testés sur une tâche réelle de la semaine

Module 1.2 · Prendre en main Claude : réglages, projets et fichier d'instructions

Le module outil : bien connaître Claude, l'assistant d'IA que nous utilisons au quotidien, le paramétrer pour l'entreprise et lui donner une fois pour toutes le contexte dont il a besoin.

3 heures, le matin (9h00 à 12h00) ou l'après-midi (13h30 à 16h30), associé à un second module pour former une journée · **Prérequis** : Avoir suivi le module 1.1, ou utiliser déjà un assistant d'IA chaque semaine.

Objectifs : à la fin du module, les stagiaires savent

- expliquer ce qu'est Claude, à qui il s'adresse et choisir la formule adaptée à leur usage,
- paramétrer leur compte : confidentialité, préférences, mémoire,
- organiser leur travail en projets, chacun avec ses instructions et ses documents,
- rédiger un fichier d'instructions au format Markdown (.md) et relier Claude à leurs outils en gardant le contrôle.

Programme

- Claude : ce que c'est, pour qui, pourquoi, les formules gratuites et payantes
- Paramétrer son compte : confidentialité, préférences, mémoire
- Les projets et le fichier d'instructions en Markdown (.md) : l'entreprise, son ton, ses règles
- Mise en situation finale : le projet de l'entreprise configuré, connecteurs compris

Module 1.3 · Produire ses documents avec l'IA : devis, courriers, comptes rendus

Le module documents : transformer des notes en devis, en courrier ou en compte rendu propre, et garder la main sur ce qui part chez le client.

3 heures, le matin (9h00 à 12h00) ou l'après-midi (13h30 à 16h30), associé à un second module pour former une journée · **Prérequis** : Avoir suivi le module 1.1, ou utiliser déjà un assistant d'IA chaque semaine.

Objectifs : à la fin du module, les stagiaires savent

- transformer des notes ou une dictée en compte rendu structuré,
- préparer un devis à partir de notes et d'une grille tarifaire,
- créer des modèles de courriers réutilisables par l'équipe,
- contrôler les chiffres, les mentions et le ton avant tout envoi.

Programme

- De la note dictée au compte rendu propre
- Devis et propositions à partir de ses notes et de sa grille tarifaire
- Courriers types et réponses aux questions fréquentes
- Mise en situation finale : un document réel produit et vérifié

Module 1.4 · Organiser et automatiser ses tâches répétitives avec l'IA

Le module organisation : repérer ce qui revient sans cesse, le confier à l'IA quand c'est sûr, et mesurer le temps gagné.

3 heures, le matin (9h00 à 12h00) ou l'après-midi (13h30 à 16h30), associé à un second module pour former une journée · **Prérequis** : Avoir suivi le module 1.2, ou utiliser déjà un assistant d'IA chaque semaine.

Objectifs : à la fin du module, les stagiaires savent

- lister leurs tâches répétitives et chiffrer le temps qu'elles prennent,
- distinguer ce qui peut être confié à l'IA de ce qui doit rester humain,
- trier, résumer et prioriser les mails et les demandes entrantes,
- enchaîner plusieurs étapes, de la demande reçue au document prêt.

Programme

- Faire la liste de ses tâches répétitives et chiffrer leur temps
- Trier, résumer et prioriser ses mails et ses demandes
- Enchaîner plusieurs étapes avec un contrôle humain à la fin
- Mise en situation finale : une tâche réelle automatisée et chronométrée

AXE 2 · DÉVELOPPER SES VENTES AVEC L'IA

Pour l'entreprise qui veut trouver de nouveaux clients, être présente sur les réseaux et transformer plus de devis en commandes. Public, modalités, évaluation, financement et accessibilité : voir page 2.

Module 2.1 · Prospecter avec l'IA : trouver, classer et contacter ses clients

Le module prospection : trouver les bons prospects, savoir par qui commencer, et leur écrire un message qui leur parle.

3 heures, le matin (9h00 à 12h00) ou l'après-midi (13h30 à 16h30), associé à un second module pour former une journée · **Prérequis** : Aucun. Savoir utiliser un ordinateur et une messagerie.

Objectifs : à la fin du module, les stagiaires savent

- définir leur client idéal à partir de leurs meilleurs clients actuels,
- constituer et classer une liste de prospects à partir de sources publiques,
- rédiger un premier message et des relances personnalisés,
- préparer un appel de prospection et les réponses aux objections.

Programme

- Le client idéal : qui, où, pourquoi maintenant
- Constituer et classer une liste de prospects à partir de sources publiques
- Le premier message et les relances, adaptés à chaque prospect
- Mise en situation finale : une campagne réelle prête à partir

Module 2.2 · Communiquer sur les réseaux sociaux avec l'IA

Le module communication : trouver quoi dire, l'écrire vite et bien, et tenir un rythme régulier sans y passer ses soirées.

3 heures, le matin (9h00 à 12h00) ou l'après-midi (13h30 à 16h30), associé à un second module pour former une journée · **Prérequis** : Avoir suivi le module 1.1 ou 2.1, ou utiliser déjà un assistant d'IA chaque semaine.

Objectifs : à la fin du module, les stagiaires savent

- définir une ligne éditoriale et un ton propres à l'entreprise,
- transformer leur savoir-faire et leurs réalisations en publications,
- écrire une publication avec une accroche, un message et un appel à l'action,
- préparer un calendrier de publication sur un mois.

Programme

- La ligne éditoriale : ce que vos clients veulent voir
- Trouver des sujets dans son quotidien et les écrire
- Adapter un même contenu à chaque réseau, légender ses photos
- Mise en situation finale : un mois de publications prêt à programmer

Module 2.3 · Suivre ses clients et conclure avec l'IA

Le module relation client : préparer ses rendez-vous, relancer ses devis au bon moment, répondre aux avis et garder ses clients.

3 heures, le matin (9h00 à 12h00) ou l'après-midi (13h30 à 16h30), associé à un second module pour former une journée · **Prérequis** : Avoir suivi le module 1.1 ou 2.1, ou utiliser déjà un assistant d'IA chaque semaine.

Objectifs : à la fin du module, les stagiaires savent

- préparer un rendez-vous client à partir des informations disponibles,
- rédiger une proposition commerciale claire et chiffrée,
- relancer les devis sans réponse au bon moment, avec le bon message,
- répondre aux avis et aux réclamations.

Programme

- Préparer un rendez-vous : ce qu'on sait du client, les questions à poser
- La proposition commerciale et les objections fréquentes
- Relancer les devis, répondre aux avis, garder le contact
- Mise en situation finale : le suivi complet d'un client réel

AXE 3 · ÊTRE VISIBLE EN LIGNE AVEC L'IA

Pour l'entreprise qui n'a pas de site, ou un site qui ne lui amène pas de clients, et qui veut le tenir elle-même. Public, modalités, évaluation, financement et accessibilité : voir page 2.

Module 3.1 · Créer le site de son entreprise avec l'IA

Le module site : construire ou refaire le site de l'entreprise sans développeur, et savoir le mettre à jour soi-même.

3 heures, le matin (9h00 à 12h00) ou l'après-midi (13h30 à 16h30), associé à un second module pour former une journée · **Prérequis** : Aucun. Savoir utiliser un ordinateur et une messagerie.

Objectifs : à la fin du module, les stagiaires savent

- définir la structure et les pages utiles du site de leur entreprise,
- rédiger les textes de chaque page avec l'IA, dans le ton de l'entreprise,
- créer et publier un site sans faire appel à un développeur,
- mettre à jour le site eux-mêmes, en autonomie.

Programme

- Ce que le site doit faire : les pages utiles, le parcours du client
- Rédiger les textes et construire le site page par page
- Publier à l'adresse de l'entreprise, ajouter un formulaire de contact
- Mise en situation finale : une page réellement mise en ligne

Module 3.2 · Être trouvé sur les moteurs de recherche et par les assistants d'IA

Le module référencement : comprendre comment les clients vous cherchent, et faire en sorte qu'ils vous trouvent, sur les moteurs comme dans les réponses des assistants d'IA.

3 heures, le matin (9h00 à 12h00) ou l'après-midi (13h30 à 16h30), associé à un second module pour former une journée · **Prérequis** : Avoir suivi le module 3.1, ou utiliser déjà un assistant d'IA chaque semaine. Avoir un site en ligne.

Objectifs : à la fin du module, les stagiaires savent

- expliquer comment un moteur de recherche et un assistant d'IA choisissent leurs réponses,
- trouver les mots et les questions que leurs clients utilisent,
- améliorer les titres, les descriptions et la fiche d'établissement,
- mesurer les visites et les demandes reçues.

Programme

- Comment les moteurs et les assistants d'IA choisissent leurs réponses
- Les mots et les questions de vos clients, appliqués à vos pages
- La fiche d'établissement et les informations qui vous font citer
- Mise en situation finale : le plan d'action référencement de l'entreprise

Module 3.3 · Faire vivre son site : articles, contenus et avis clients

Le module contenus : publier régulièrement des articles utiles et mettre en valeur les avis des clients.

3 heures, le matin (9h00 à 12h00) ou l'après-midi (13h30 à 16h30), associé à un second module pour former une journée · **Prérequis** : Avoir suivi le module 3.1, ou utiliser déjà un assistant d'IA chaque semaine. Avoir un site en ligne.

Objectifs : à la fin du module, les stagiaires savent

- construire un plan de contenus sur trois mois à partir des questions des clients,
- rédiger et illustrer un article utile, dans le ton de l'entreprise,
- demander, collecter et mettre en valeur les avis des clients,
- relier le site, les réseaux sociaux et la lettre d'information.

Programme

- Les questions de vos clients, source de vos articles, et le plan de trois mois
- Écrire et illustrer un article utile
- Collecter et afficher les avis, relier site et réseaux
- Mise en situation finale : un article réellement publié