Blue AcademIA
Blue AcademIA est une marque de BlueMarketing
contact@blueacademia.fr
www.blueacademia.fr

Programme de formation : IA pour décideurs : Stratégie, ROI et Transformation

Une formation pragmatique pour comités exécutifs et managers qui veulent piloter l'adoption de l'IA dans leur organisation : identifier les cas d'usage à fort ROI, choisir les bons partenaires, sécuriser la conformité et embarquer les équipes.

Durée : 14.00 heures ou jour(s) si formation en présentiel.

Lieu : À distance ou en présentiel

Profils des stagiaires

- Dirigeants
- Membres de COMEX/CODIR
- Directeurs métier
- Managers
- Responsables transformation digitale
- DSI
- Sponsors de projets IA

Prérequis

- Aucun prérequis technique.
- Posture de pilotage d'équipe ou de projet transverse en entreprise recommandée.
- Les pré-requis sont validés lors d'un échange avec le commanditaire du projet de formation et retranscrits dans le document de recueil des besoins. Il s'agit d'un document collaboratif partagé systématiquement avec le commanditaire à l'issue du premier entretien pour co-construire l'action de formation. Par ailleurs, nous adressons à chaque apprenant, 2 semaines avant le début de la formation, un questionnaire de préparation de la formation pour adapter au mieux la formation à ses besoins.

Objectifs pédagogiques

- Acquérir une vision claire et lucide de l'IA générative en 2026 (sans hype, sans peur).
- Identifier les cas d'usage IA à fort ROI pertinents pour votre organisation.
- Comprendre les enjeux de gouvernance, conformité (AI Act, RGPD) et sécurité.
- Construire une feuille de route IA pragmatique sur 12 à 24 mois.
- Piloter le change management et l'adoption par les équipes.
- Maîtriser le dialogue avec les équipes techniques et les prestataires IA.

Contenu de la formation

- Comprendre l'IA générative en 2026 (sans jargon, sans hype)
  - Ce que l'IA générative sait faire (et ne sait pas faire) : démonstrations live commentées.

- Panorama des acteurs et modèles 2026 : Anthropic, OpenAI, Google, Mistral, Meta — qui pour quoi.
- Vocabulaire stratégique : LLM, RAG, agent, fine-tuning, MCP — savoir parler aux experts.
- Mythes à démonter : « l'IA va tout remplacer », « il faut entraîner son propre modèle », etc.
- Démo live : faire travailler Claude Opus 4 sur un dossier réel de comité de direction.
- Comparatif comité : tester ChatGPT, Claude et Gemini sur une même question stratégique.
- Étude de cas : 3 entreprises françaises (industrie, services, retail) et leur trajectoire IA.

- Identifier les cas d'usage IA à fort ROI
  - Grille de lecture par fonction : finance, RH, ventes, marketing, ops, support, juridique.
  - Méthode de priorisation : matrice impact / faisabilité / risque / time-to-value.
  - Quick wins vs investissements structurants : équilibrer le portefeuille.
  - Estimation du ROI : gain de temps, qualité, satisfaction client, économies directes.
  - Atelier : cartographier 20+ cas d'usage IA dans votre entreprise et les prioriser.
  - Cas concret : un cabinet d'avocats économise 40 % du temps de recherche juridique avec Harvey.
  - Construire le business case d'un cas d'usage prioritaire (ROI à 6 mois).
- Gouvernance, conformité et cadre légal (AI Act, RGPD)
  - AI Act européen 2026 : obligations entrées en vigueur, classification des risques.
  - Articulation RGPD / AI Act : transfert international, registre des traitements.
  - Politique d'usage interne : charte IA, secret professionnel, propriété intellectuelle.
  - Comité IA / AI Office interne : composition, mandats, rituels.
  - Atelier : rédiger les 10 articles clés de votre charte IA d'entreprise.
  - Cas réel : déploiement d'un assistant IA RH conforme AI Act dans un groupe industriel.
  - Mise en situation : un collaborateur a uploadé un fichier confidentiel sur ChatGPT — que faire?
- Choix des solutions : make, buy ou customize?
  - Plateformes vs solutions verticales : Glean, Hebbia, Harvey, Sana, etc.
  - Souveraineté et hébergement : Mistral, Scaleway, OVH — quand et pourquoi.
  - Coûts cachés : intégration, change, données, FinOps IA.
  - Grille d'évaluation fournisseur (sécurité, conformité, scalabilité, support).
  - Atelier : remplir une grille d'évaluation pour 3 fournisseurs sur un cas d'usage réel.
  - Cas comparatif : ChatGPT Enterprise vs Microsoft 365 Copilot vs solution interne, total cost of ownership sur 3 ans.
  - Préparer un brief RFP IA prêt à envoyer à des éditeurs.
- Conduite du changement et adoption par les équipes
  - Les freins typiques : peur du remplacement, méfiance, surcharge cognitive.
  - Modèle de déploiement : champions, communautés de pratique, programmes de formation.
  - Mesure d'adoption : KPI d'usage actif, satisfaction, gain de temps mesuré.
  - Communication interne : tonalité dirigeant, transparence, dialogue social.
  - Atelier : construire un plan de communication interne pour le lancement d'un copilote IA.
  - Étude de cas : comment un assureur français a embarqué 5 000 collaborateurs sur Copilot en 6 mois.
  - Mise en situation : prise de parole COMEX face à un partenaire social inquiet pour l'emploi.
- Sécurité, risques et résilience IA
  - Risques techniques : hallucinations, prompt injection, fuite de données.
  - Risques réputationnels : biais, deepfakes, communications IA non maîtrisées.
  - Risques business : dépendance fournisseur, vendor lock-in, obsolescence rapide.
  - Plan de continuité IA : que faire si l'API tombe ou change de prix.
  - Étude de cas : incident de fuite de données sur un outil IA — bonne et mauvaise réponse comparées.
  - Cas pratique : audit de 3 outils IA utilisés sauvagement par les équipes (shadow IT) et plan de mise en conformité.
  - Définir 5 indicateurs de pilotage des risques IA pour un comité de direction.
- Atelier de synthèse : votre feuille de route IA
  - Cadre de feuille de route IA sur 12 et 24 mois.

- Identification des 3 cas d'usage prioritaires à lancer dans les 6 mois.
- Budget indicatif, équipe-cible, gouvernance, indicateurs de succès.
- Restitution en plénière avec feedback du formateur.
- Livrable : feuille de route IA personnalisée pour votre organisation (3 pages).
- Définir l'équipe minimale viable IA pour 2026 (rôles, profils, budget).
- Plan de communication pour annoncer la stratégie IA au CODIR / aux équipes.

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Consultant et formateur Data & IA, Daouda aide comités exécutifs et managers à piloter l'adoption de l'IA, sans hype ni jargon. Docteur en sciences et Data Scientist Saint-Gobain, il a accompagné de nombreuses organisations dans leur montée en compétences. Sa pédagogie pragmatique relie vision stratégique, cas d'usage à fort ROI, conformité (AI Act, RGPD) et conduite du changement, pour construire une feuille de route IA réaliste et embarquer durablement les équipes.

Moyens pédagogiques et techniques

- Carnet de bord stratégique
- Modèles de chartes et grilles d'évaluation
- Supports pédagogiques commentés et partagés à distance
- Apports méthodologiques structurés
- Missions d'application intersession sur le cas réel de l'apprenant
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Pour les formations en présentiel, des salles de formation agréables, lumineuses, spacieuses, modernes, équipées de connexion très haut débit, de grands écrans, et à proximité immédiate des transports.
- Pré-requis matériels : disposer d'un ordinateur. En cas de formation à distance, disposer également d'une connexion internet.
- Une semaine avant le début de la formation, nous donnons, à chaque participant, un accès sécurisé à notre plate-forme de formation en ligne (LMS : Learning Management System). L'apprenant accède via son extranet au livret d'accueil, au tuto de l'espace apprenant et au règlement intérieur.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Suivi des missions d'application réalisées entre les séances
- Feuilles de présence
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Mises en situation
- Certificat de réalisation de l'action de formation
- 10 jours avant l'entrée en formation : Nous transmettons à chaque stagiaire un questionnaire de préparation de la formation permettant d'adapter au mieux la formation à ses besoins.
- Pendant la formation : Le contrôle de connaissances et des acquis se font de façon continue via des quiz en ligne avec notation instantanée et des cas pratiques à réaliser. En fin de formation, les stagiaires restituent leurs travaux avec feedback du formateur.
- A l'issue de la formation : Nous adressons aux stagiaires un questionnaire de satisfaction à chaud et d'auto-diagnostic. Nous mesurons ainsi leur satisfaction et constatons directement l'évolution des compétences en comparaison avec les données recueillies avant la formation. Nous adressons un questionnaire d'évaluation au formateur.
- 15 jours après la fin de la formation : Nous adressons un questionnaire d'évaluation au financeur (OPCO).
- Un mois après la formation : Nous adressons un questionnaire d'évaluation aux différentes parties prenantes : commanditaire /manager.
- 3 mois après la formation : Nous transmettons au stagiaire un questionnaire d'évaluation à froid pour évaluer l'impact de la formation dans son activité professionnelle.

Tarif de la formation

À partir de 4200.00 €HT
TVA non applicable, art. 261-4-4 du CGI