ÉCHOBAT DÉVELOPPEMENT
ORGANISME DE FORMATION DU RÉSEAU DE L'ÉCOCONSTRUCTION SOLIDAIRE

PROGRAMME DE FORMATION INTER

UTILISER L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE
Communication d'agence et marketing - Faire connaissance avec l'IA et définir son plan de communication–
Module 3

Introduction sur l'environnement global de l'intervention :

L'intelligence artificielle est en train de transformer en profondeur nos outils et nos méthodes de travail, y compris dans les métiers comme l'architecture et l'architecture d'intérieur.
Cette formation a pour objectif de vous initier aux bases de l'IA, de démystifier son fonctionnement, et surtout de découvrir des usages concrets pour gagner du temps dans votre quotidien.
Il ne s'agit pas de remplacer l'humain, mais de comprendre comment l'IA peut devenir un assistant professionnel – au service de vos projets, de vos idées, et de votre relation client.
L'intelligence artificielle devient rapidement incontournable dans les métiers de l'architecture. Elle transforme profondément notre manière de concevoir, de rédiger, de gérer les projets… et les agences qui s'en emparent dès aujourd'hui constatent un gain de temps considérable, une amélioration de la qualité de leurs productions, et un avantage concurrentiel net.
Ce programme de formation va bien au-delà d'une simple formation à l'intelligence artificielle. Il a été conçu pour que les participants deviennent immédiatement opérationnels, en s'appuyant sur ses propres méthodes de travail. Son objectif est double:

- Optimiser concrètement votre fonctionnement quotidien,
- Et mobiliser activement les personnes impliquées, pour qu'elles aient envie de s'approprier ces outils et de faire évoluer leurs pratiques.

C'est la raison pour laquelle la formation « complète » est divisée en différents modules indépendants.
D'une part, la compréhension de l'outil, et une présentation générale de toutes les possibilités qu'il offre pour une agence d'architecture,

- **Module 1 :** Les bases : Méthodologie, risques et éthique (**Module de base impératif pour accéder aux autres modules**)
- **Module 2 :**. /
- **Module 3 :** Communication d'agence et marketing – Faire connaissance avec l'IA et définir son plan de communication
- **Module 4 :** Réponse aux Appels d'Offre.
- **Module 5** : Analyse de site éco-responsable et données externes
- **Module 6 :** L'IA assistante de conception pas à pas – du programme au PPRO : ESQ, APS, APD,PRO Collection IA pour Architectes responsables
- **Module 7 :** Créations d'images par IA – Organigrammes, moodboards, ambiances, rendus, insertions paysagères
- **Module 8 :** Diagnostic des pathologies du bâti ancien et récent avec l'IA
- **Module 9 :** Chiffrage avec l'IA : conjoncture, méthode par phases, base de prix
- **Module 10 :** Relire et générer un CCTP avec l'IA
- **Module 11 :** Analyser et comparer les offres avec l'IA
- **Module 12 :** Gérer son chantier avec l'IA
- **Module 13 :** AMO Programmation – L'assistant assisté par l'IA Extraction réglementaire – Analyse climatique – Programme technique détaillé – Fiches espaces normées
- **Module 14 :** Relations Humaines pour architectes – l'IA pour mieux se comprendre, comprendre les autres, construire des solutions claires
- **Module 15 :** Gestion d'agence et stratégie – Coût horaire réel, comptabilité analytique par projet, tableau de bord
- **Module 16 :** Gestion administrative et juridique
- **Module 17 :** La formation avec l'IA – Préparer des formations plus riches sans perdre votre singularité pédagogique

1

1

Cette formation vise à pérenniser les emplois dans un métier de la transition écologique, numérique et du développement durable.

Durée : 1 jour (7 heures) **en 2 demi-journées**
Public concerné : Architectes, architectes d'intérieur, assistants, chefs de projet, collaborateurs d'agences, bureaux d'études

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, les participants seront en capacité de :

- Formaliser l'ADN de son agence en une page consolidée : mission, vision, valeurs, signature architecturale, cibles, tabous éditoriaux.
- Configurer un profil IA persistant qui restitue cet ADN dans chaque interaction, sur tous les outils utilisés en agence.
- Construire une stratégie de visibilité cohérente, soutenable et conforme à la déontologie (site, LinkedIn, presse, réseau physique).
- Bâtir un calendrier éditorial réaliste, calibré sur le temps réellement disponible.
- Distinguer communication autorisée et publicité interdite au titre de l'article 9 du code de déontologie.
- Produire un premier contenu (post LinkedIn ou article) directement portant la voix de l'agence.
- Mesurer la performance éditoriale par cinq indicateurs simples et tenir une fiche REX trimestrielle

ÉCHOBATT DÉVELOPPEMENT
ORGANISME DE FORMATION DU RÉSEAU DE L'ÉCOCONSTRUCTION SOLIDAIRE

PROGRAMME DE FORMATION

Demi-journée 1 — Identifier et formaliser l'ADN de l'agence

1 — Ouverture et tour de table

2 — Cadre réglementaire et déontologique

Article 9 du code de déontologie : frontière communication / publicité, jurisprudence ordinale, sanctions. RGPD applicable aux sites et réseaux d'agence : mentions légales, cookies, formulaires, CRM. AI Act article 50 (applicable au 2 août 2026) : obligation de transparence sur les contenus générés par IA. Droit à l'image, droit d'auteur architectural, autorisations clients et photographes.

3 — Audit du positionnement actuel de l'agence

Analyse par l'IA des documents existants : site web, brochure, lettres de mission, devis. Lecture par l'IA « comme un client qui découvre l'agence ». Identification des écarts entre image montrée, identité réelle et positionnement souhaité.

4 — Matrice SWOT incarnée et cartographie des missions

Distinction : ce que l'on montre, ce que l'on est réellement, ce que l'on souhaite devenir. Cartographie des missions : « vache à lait », « vitrine », « boulet ». Identification des forces réelles versus l'image perçue.

5 — Extraction de l'ADN de l'agence par interview structurée

Interview menée par l'IA : 15 questions ouvertes (mission, vision, valeurs cardinales, signature). Identification des projets de référence pivot. Synthèse en une page A4 structurée : mission, vision, 3 à 5 valeurs cardinales, signature, cibles, tabous éditoriaux.

Demi-journée 2 — Configurer le profil IA et déployer la stratégie

6 — Construction du profil IA persistant

Conversion de la synthèse ADN en prompt système opérationnel. Test du profil sur trois contenus types : post, mail, descriptif de projet. Itérations et version archivée datée. Diffusion en équipe : intégration dans les profils utilisateur, dans les projets Claude, dans les skills personnalisés.

7 — Dimensionnement commercial et personas.

Taux de conversion typiques en architecture (20 à 50 %). Création de 3 à 5 personas clients idéaux et identification des anti-personas. Définition des canaux d'acquisition appropriés pour chaque persona.

8 — Stratégie de visibilité et plan d'action sur trois horizons

Choix de deux à trois canaux principaux (LinkedIn, site, presse, réseau physique, conférences). Court terme (0-3 mois) : actions « quick wins » à impact rapide. Moyen terme (3-12 mois) : développement de présence. Long terme (au-delà de 12 mois) : partenariats et travail de fond. Répartition du temps hebdomadaire recommandée : prospection, contenu, réseautage, suivi clients.

9 — Charte rédactionnelle et calendrier éditorial

Charte rédactionnelle : ton, registre, vouvoiement, formulation positive, tabous (écriture inclusive, anglicismes, sur-promesse). Adaptation selon les cibles : particuliers, promoteurs, commande publique, collectivités. Calendrier éditorial sur 12 mois : 4 à 6 thèmes annuels, publications mensuelles, articulation avec l'actualité sectorielle. Stratégies par réseau : LinkedIn pour le BTP et les collectivités, Instagram pour les particuliers et les chantiers en cours.

10 — Production de contenu et vérification de conformité

Trois méthodes de création : réflexion libre, questionnements terrain, actualité projet. Rédaction d'un post LinkedIn et d'un article de blog dans la voix de l'agence. Checklist déontologique (article 9), RGPD, AI Act, droit à l'image. Mention obligatoire « contenu généré par IA — non contractuel » sur les visuels.

11 — Mesure de la performance et capitalisation

Cinq indicateurs simples : vues, engagements, demandes entrantes, conversions, NPS. Suivi mensuel, fiche REX trimestrielle. Plan de mise à jour annuelle de l'ADN et du profil IA.

12 — QCM final et tour de table de clôture

Synthèse et clôture

LIVRABLES

Guide complet « IA03 — Communication d'agence et marketing ».
Fiche méthode synthétique (2 à 4 pages).
Bibliothèque de prompts CRSFA testés et approuvés.
Modèles : synthèse ADN, prompt système d'agence, calendrier éditorial type, checklist conformité, fiche REX trimestrielle, tableau de bord communication.
Attestation de formation

DÉROULEMENT ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Avoir suivi le module IA01 (Les bases de l'IA pour architectes)
Disposer d'un compte Claude.ai (gratuit minimum, version payante recommandée).
Maîtrise de base de l'environnement bureautique (Word, Excel, PDF, gestion de dossiers).
Apporter ses propres documents d'agence : textes existants (site, brochure, lettres), charte graphique si formalisée, liste des projets de référence,
ligne éditoriale si elle existe.

Matériel nécessaire

Ordinateur avec navigateur récent (Chrome, Edge ou Firefox)
Avoir créé un compte sur une IA (Claude.ai recommandé).

Double écran INDISPENSABLE pour suivre la visio ET pratiquer sur l'IA simultanément.

Connexion internet stable (débit minimum 5 Mbps)
Webcam activée pour les échanges
Environnement calme ou casque avec micro fonctionnel (formation en visioconférence)

Programme établi le 10/11/2026

2

ÉCHOBATT Développement – 1 rue du marché commun 44300 Nantes – 02 85 52 24 54 / 07 76 60 15 24 45 – formation@echobatt.fr
Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 52 44 08 35 044 auprès du préfet de région des Pays de la Loire
SIRET : 839 662 814 00038 – TVA intracommunautaire : FR 73 839 662 814 – Code APE : 8559B

ÉCHOBAT DÉVELOPPEMENT
ORGANISME DE FORMATION DU RÉSEAU DE L'ÉCOCONSTRUCTION SOLIDAIRE

ORGANISATION & INSCRIPTION

Intitulé de la formation	**UTILISER L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE** **Communication d'agence et marketing - Faire connaissance avec l'IA et définir son plan de communication–** **Module 3**
Public concerné	Architectes, architectes d'intérieur, assistants, chefs de projet, collaborateurs d'agences, bureaux d'études
Lieu de la formation	En visio
Dates et horaires	Sessions proposées : ☐ 20 janvier 2027 9:15- 12:45 + 27 janvier 2027 9:15- 12:45 ☐ + *** Cochez la session d'inscription souhaitée**
Durée totale	1 jour (7 heures)
Pré-requis	**Avoir suivi le module IA01 (Les bases de l'IA pour architectes)** Cette formation repose sur une mutualisation coopérative à travers l'intelligence artificielle des outils et méthodes. Une envie de partage est donc importante comme état d'esprit si vous vous inscrivez à cette formation. Avoir le matériel nécessaire et les éléments à préparer avant la formation (Cf. le programme)
Type de formation	Distanciel synchrone
Tarif	**Tarif**: 420 € TTC (soit 350 € HT) par participant La formation peut se mettre en place à partir de 4 inscrits.
Date limite d'inscription	15 jours avant la date de démarrage sous réserve de place disponible.
Intervenant·e·s :	BATAILLIE Laetitia - Architecte, formatrice
Matériel à prévoir	Ordinateur avec navigateur récent (Chrome, Edge ou Firefox) Avoir créé un compte sur une IA Eléments impératifs à préparer avant la formation : Notices descriptives PC4 pour permis de construire pour 1 projet. (Directement mise en forme) / Eléments présentant votre charte graphique et/un ou plusieurs documents chartés.
Évaluation des acquis de la formation	Fin de formation : une évaluation finale par QCM permet de vérifier que les contenus de formation sont bien assimilés par le stagiaire. En cas d'échec, un appel permet de contrôler la raison de l'échec pour ajuster ou non la validation des acquis. A l'issue de la session de formation, un questionnaire de satisfaction à chaud est transmis par mail afin de prendre en compte les observations des stagiaires. Une attestation de fin de formation est remise à chaque participant ayant validé les acquis.
Responsable de la formation	David CHARRON, ÉCHOBAT Développement
Accessibilité	Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation), contactez notre Référent Handicap Anne Beauchêne Tél : 02.85.52.24.54 formation@echobatdev.fr

3

3

Nom de l'entreprise			
Adresse			
Code Postal		**Ville**	
Adresse mail		**Tél.**	

Stagiaires			Mail	Statut Gérant (G) Salarié (S) Autre (A)	Nom de l'OPCO	Tarif	
Nom	**Prénom**	**Date de naissance**				**HT**	**TTC**
						€	€
						€	€
						€	€
					TOTAL TTC à régler		**€**

Votre inscription sera prise en compte à réception de ce bulletin d'inscription dûment complété et accompagné du règlement par chèque à l'ordre de ÉCHOBAT Développement (chèque encaissé le premier jour de la formation) ou par virement aux coordonnées bancaires suivantes : FR76 1444 5004 0008 0051 8932 450 - BIC CEPAFRPP444

Date : ...../...../..... **Signature et cachet :**

ÉCHOBAT DÉVELOPPEMENT
ORGANISME DE FORMATION DU RÉSEAU DE L'ÉCOCONSTRUCTION SOLIDAIRE

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

1. Objet et champ d'application
Les présentes conditions générales de vente ont pour objet de définir les conditions applicables à la vente de formations par ÉCHOBAT Développement (ci-après désigné « l'Organisme de formation ») au Client.
Ces conditions générales de vente et de participation concernent toutes les sessions organisées, quelles qu'en soient les modalités pédagogiques. Les formations peuvent être réalisées à distance, dans les locaux de l'Organisme de formation, dans des locaux loués ou mis à disposition par l'Organisme ou dans les locaux du Client.

2. Modalités d'inscription et documents contractuels
Toute inscription ou commande de formation vaut acceptation entière et sans réserve par le Client de ces conditions générales de vente. Le Client s'engage alors à être présent aux dates, lieux et heures prévus. La commande doit nécessairement indiquer les coordonnées du Client (nom, prénom, adresse, raison sociale le cas échéant) et la formation choisie (titre, date).
Toute formation organisée à la demande du Client fera l'objet d'une proposition pédagogique et financière de la part de l'Organisme de formation. L'acceptation formelle par le Client de cette proposition commerciale doit parvenir à l'Organisme de formation au moins 20 jours calendaires avant la date de la première formation. Celle-ci vaut commande définitive et emporte acceptation des dates et lieux arrêtés.
A réception de toute inscription, une convention de formation est adressée au Client. Celle-ci ne vaut pas confirmation de la tenue de la formation. Le Client est tenu de retourner un exemplaire de la convention de formation, signé et revêtu du cachet de l'entreprise, à l'Organisme de formation dans les plus brefs délais. Cette convention doit être accompagnée du règlement demandé. Conformément à l'article L.6353-5 du Code du travail, le Client dispose d'un délai de rétractation d'une durée de 10 jours après l'édition de la convention de formation.
Après confirmation de la tenue de la session, et au plus tard 7 jours calendaires avant la formation, le Client recevra une convocation et toutes informations pratiques relatives à sa formation, dont les horaires exacts et le lieu de la formation. Le Client sera chargé d'en informer le(s) Stagiaire(s) concerné(s).
A l'issue de la formation, l'Organisme de formation adresse au Client les documents nécessaires à sa demande de prise en charge du paiement par un organisme collecteur (facture, copie de la feuille d'émargement, attestation de fin de formation).

3. Modalités de formation
L'Organisme de formation est libre d'utiliser les méthodes et outils pédagogiques de son choix, qui relèvent de sa seule compétence.
Pour la qualité de la formation, un nombre minimum et un nombre maximum de Stagiaires sont définis pour chaque formation. L'Organisme s'engage à ne pas dépasser le nombre prévu.
Les Stagiaires sont tenus de respecter le règlement intérieur du lieu où se déroule la formation. L'Organisme de formation se réserve le droit, sans indemnité de quelque nature que ce soit, d'exclure à tout moment tout stagiaire dont le comportement gênerait le bon déroulement du stage et/ou manquerait gravement au règlement intérieur.
Les contenus des programmes, tels qu'adressés aux clients, sont fournis à titre indicatif. L'intervenant ou le responsable pédagogique se réservent le droit de les modifier en fonction de l'actualité, du niveau des Stagiaires ou de la dynamique du groupe.
L'Organisme de formation est autorisé à sous-traiter pour partie ou totalement l'exécution des prestations objets du présent contrat. Toutes les obligations du Client qui en découlent ne valent qu'à l'égard de l'Organisme de formation, lequel demeure responsable à l'égard du Client de toutes les obligations résultant du présent contrat.

4. Modalités financières et règlement
Tous les prix indiqués sur les supports de communication de l'Organisme de formation sont en euros et hors taxes, ils doivent être majorés de la TVA au taux en vigueur.
Toute formation commencée est due en totalité, et ne pourra faire l'objet d'aucun remboursement.
Le règlement du prix de la formation est à adresser à l'Organisme de formation lors de l'inscription à la formation, par chèque ou virement, et dans tous les cas avant le démarrage de la formation. En cas de règlement par chèque, celui-ci sera encaissé au premier jour de la formation.
L'Organisme de formation adresse une facture acquittée au Client lors de l'encaissement du règlement intégral de la formation.
En cas de règlement par l'organisme collecteur dont dépend le Client, il appartient au Client d'effectuer sa demande de prise en charge et de communiquer l'accord de financement à l'Organisme de formation avant le début de la formation. Si l'organisme collecteur ne prend en charge que partiellement le coût de la formation, le reliquat sera facturé au Client.
En cas de non-paiement par l'organisme collecteur des frais de formation, le Client sera redevable de l'intégralité du coût de la formation et sera facturé du montant correspondant, éventuellement majoré de pénalités de retard.

5. Annulation, modification ou report des formations par l'Organisme de formation
L'Organisme de formation se réserve le droit d'annuler ou de reporter une formation, notamment lorsque le nombre de Stagiaires à cette formation est jugé pédagogiquement inapproprié, et d'en informer le Client au plus tard 20 jours calendaires avant la date de la formation.
L'Organisme de formation ne pourra être tenu responsable à l'égard de ses Clients ou de ses Stagiaires en cas d'inexécution de ses obligations résultant d'évènements fortuits ou de force majeure.
L'Organisme de formation se réserve le droit de remplacer un formateur absent par une personne aux compétences techniques équivalentes, ou s'engage à reporter la formation dans les meilleurs délais.
Lorsque le report de la formation à une date ultérieure n'est pas possible et qu'aucune autre session n'est programmée, l'Organisme de formation procède au remboursement de la totalité des droits d'inscription, à l'exclusion de tout autre coût.

6. Annulation, report de participation ou remplacement de stagiaire par le Client
Formation programmée par l'Organisme de formation
Le Client peut demander l'annulation ou le report de sa participation à une formation du catalogue sans frais, si la demande formulée par écrit parvient à l'Organisme de formation au moins 20 jours calendaires avant la date de la formation (coordonnées : ÉCHOBAT Développement – 1 rue du marché commun 44300 Nantes - formation@echobatdev.fr). L'annulation ou le report est effectif après confirmation par l'Organisme de formation auprès du Client.
Si cette demande parvient à l'Organisme de formation moins de 20 jours calendaires avant la formation, le Client sera facturé de 100% du prix de la formation.
En cas d'absence à la formation, de retard, de participation partielle, d'abandon ou de cessation anticipée pour tout autre motif que la force majeure dûment reconnue, le Client reste redevable de l'intégralité du montant de sa formation.
Le Client peut demander le remplacement d'un Stagiaire, sans frais, jusqu'à la veille de la formation. La demande de remplacement doit parvenir par écrit à l'Organisme de formation et comporter les noms et coordonnées du remplaçant. Il appartient alors au Client de vérifier l'adéquation du profil et des objectifs du Stagiaire avec ceux définis avec le Client et figurant dans le programme de la formation.

Formations organisées à la demande du client
Le Client peut demander l'annulation ou le report d'une formation spécialement commandée à l'Organisme de formation.
Si cette demande parvient à l'Organisme de formation, par écrit, au moins 30 jours calendaires avant la date de la formation, seuls les frais déjà engagés et non remboursables au titre de la préparation (préparation par le formateur et l'équipe pédagogique, location de salle, déplacement, hébergement) sont facturables au Client.
Si cette demande parvient à l'Organisme de formation moins de 30 jours calendaires avant la formation, le Client sera facturé de 100% du prix de la formation.

7. Propriété intellectuelle
Les supports papiers ou numériques remis lors ou dans le cadre de la formation sont la propriété de l'Organisme de formation et/ou de l'intervenant sous-traitant de l'Organisme de formation. Ils ne peuvent être reproduits partiellement ou totalement ou diffusés sans l'accord exprès de l'Organisme de formation. Toute autre utilisation que celle prévue aux fins de la formation est soumise à autorisation préalable de l'Organisme de formation, sous peine de poursuites judiciaires.

8. Informatique et libertés
Le Client s'engage à informer chaque Stagiaire que des données à caractère personnel le concernant sont collectées et traitées aux seules fins administratives et contractuelles, de suivi de la validation de la formation et d'amélioration de l'offre de l'Organisme de formation.
Conformément à la loi « informatique et libertés » n° 78-17 du 6 janvier 1978, le Stagiaire dispose d'un droit d'accès, de rectification, de portabilité, d'effacement ou de limitation du traitement des données à caractère personnel le concernant. Le Stagiaire pourra exercer ce droit en écrivant à : ÉCHOBAT Développement – 1 rue du marché commun 44300 Nantes ou formation@echobatdev.fr

9. Réclamations, attribution de compétences
Toute réclamation du Client devra être formulée par écrit à l'Organisme de formation (ÉCHOBAT Développement – 1 rue du marché commun 44300 Nantes ou formation@echobatdev.fr), qui s'engage à prendre en compte et traiter cette demande dans les meilleurs délais.
Tout litige qui n'aurait pas été réglé à l'amiable sera soumis à la compétence exclusive du Tribunal de Commerce de Nantes.