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

PROGRAMME DE FORMATION INTER

# UTILISER L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE GESTION FINANCIÈRE ET PILOTAGE STRATÉGIQUE

Maîtriser la rentabilité de vos projets et piloter votre agence

Module 11

## *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 :** Méthodologie, risques et éthique (Module de base impératif pour accéder aux autres modules)
- **Module 2 :** Chiffrer dès l'esquisse avec l'intelligence artificielle.
- **Module 3 :** Générer des CCTP et analyser des offres avec l'intelligence artificielle
- **Module 4 :** Gérer son chantier avec l'intelligence artificielle.
- **Module 5** : Pathologies du bâtiment : comprendre l'essentiel de l'analyse des pathologies, et utiliser l'IA comme appui à l'analyse
- **Module 6 :** Génération d'images par IA pour l'architecture
- **Module 7 :** Dominer l'IA pour piloter son agence : de la vision stratégique à la production de contenus
- **Module 8 :** IA & AMO Programmation : Du diagnostic territorial au programme technique détaillé
- **Module 9 :** Former avec l'IA : Concevoir des formations qui vous ressemblent
- **Module 10 :** Maîtriser ses écrits professionnels avec l'IA : emails - courrier - devoir de conseil - traçabilité
- **Module 11 :** Gestion financière et pilotage stratégique : Maîtriser la rentabilité de vos projets et piloter votre agence
- **Module 12 :** RH pour architectes : Mieux se connaître, mieux communiquer, mieux collaborer
- **Module 13 :** Processus de conception pas à pas : Intégrer l'IA dans le workflow de conception architecturale
- **Module 14 :** Réponse aux Appels d'Offre

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 dirigeants d'agence, associés, architectes libéraux souhaitant structurer leur pilotage financier. Cette formation s'adresse aux entrepreneurs expérimentés qui gèrent déjà une activité et cherchent à optimiser leur rentabilité.

**CONTEXTE**
La rentabilité d'une agence d'architecture se joue projet par projet. Pourtant, la plupart des architectes naviguent à vue : le coût horaire réel reste flou, les dépassements de temps s'accumulent sans analyse, et les décisions stratégiques reposent sur l'intuition plus que sur des données fiables.
L'intelligence artificielle permet de transformer vos données comptables en informations exploitables. Elle ne remplace ni votre expert-comptable ni votre jugement de dirigeant, mais elle accélère considérablement l'analyse



ÉCHOBAT Développement | 1 rue du marché commun 44300 Nantes | 02 85 52 24 54 | 07 76 01 52 45 | formation@echobatdev.fr
Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 52440830644 auprès du préfet de région des Pays de la Loire
SIRET : 839 662 814 00038 – TVA intracommunautaire : FR73839 662 814 – Code APE : 8559B

et révèle des patterns invisibles à l'œil nu.
Ce module répond à une question centrale : comment savoir, projet par projet, si vous gagnez ou perdez de l'argent — et pourquoi ?

**Pourquoi cette formation est différente**

- Conçue par une architecte dirigeante — qui connaît la réalité des marges serrées et des impayés
- Centrée sur la comptabilité analytique simplifiée — applicable sans logiciel spécialisé
- Données réelles, résultats concrets — chaque participant travaille sur ses propres chiffres
- Garde-fous intégrés — système de criticité pour savoir quand vérifier
- Livrables opérationnels — tableau de bord et prompts personnalisés dès la sortie

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION

À l'issue de cette journée, les participants seront capables de :

- Calculer leur coût horaire réel complet et identifier les écarts avec leur tarification actuelle
- Structurer une comptabilité analytique simplifiée par projet et par phase de mission
- Analyser la rentabilité de chaque projet à l'aide de l'IA et identifier les typologies rentables
- Construire un tableau de bord de pilotage avec les indicateurs essentiels
- Exploiter les écarts prévu/réalisé pour capitaliser et améliorer les estimations futures
- Appliquer les niveaux de contrôle humain appropriés aux analyses financières générées par l'IA

## PROGRAMME DE FORMATION

DEMI-JOURNÉE 1 — Comprendre sa rentabilité réelle

Ouverture 2

- Tour de table : situation de chaque agence, problématiques rencontrées
- Présentation du programme et des livrables attendus
- QCM diagnostique : évaluation des pratiques actuelles de pilotage

Séquence 1 — Le coût horaire réel : la donnée fondamentale 2

- Pourquoi 80% des agences sous-estiment leur coût horaire
- Les charges à intégrer : fixes, variables, cachées (temps non facturé)
- Méthode de calcul complète : du salaire brut au coût horaire vendu
- Exploitation de l'IA pour automatiser le calcul à partir d'exports comptables
- Exercice pratique : calcul du coût horaire réel de son agence

Méthodes : apports méthodologiques, démonstration live, exercice individuel avec données personnelles

Séquence 2 — Comptabilité analytique simplifiée

- Principes de la comptabilité analytique pour architectes (sans logiciel spécialisé)
- Ventilation des charges : par projet, par phase MOP, par collaborateur
- Charges fixes vs charges variables : impact sur le seuil de rentabilité
- Structurer ses données pour l'analyse IA : nomenclature et codification
- Exercice pratique : création d'une grille de ventilation analytique pour 3 projets

Méthodes : apports théoriques, modèle Excel fourni, exercice guidé

Séquence 3 — Analyse de rentabilité par projet

- Marge brute, marge nette : définitions et calculs
- Coût réel d'un projet : temps passé × coût horaire + frais directs
- Utiliser l'IA pour analyser les écarts et identifier les causes de dérive
- Comparaison inter-projets : identifier les typologies rentables
- Exercice pratique : analyse de rentabilité de 2 projets contrastés

Méthodes : étude de cas, prompts d'analyse fournis, travail en binôme

DEMI-JOURNÉE 2 — Piloter et capitaliser

Séquence 4 — Tableau de bord du dirigeant

- Les 7 indicateurs essentiels d'une agence d'architecture
- Construire un tableau de bord lisible en 5 minutes
- Définir des seuils d'alerte personnalisés
- Utiliser l'IA pour générer des visualisations pertinentes
- Exercice pratique : création de son tableau de bord personnalisé

Méthodes : modèle fourni, personnalisation guidée, démonstration visualisation IA

Séquence 5 — Analyse des écarts et capitalisation
- Écarts prévu/réalisé : méthode d'analyse systématique
- Identifier les causes récurrentes de dépassement
- Structurer un retour d'expérience (REX) financier exploitable
- Compiler les REX pour créer une base de ratios interne
- Exercice pratique : rédaction d'une fiche REX financier avec l'IA

Méthodes : modèle REX fourni, analyse collective d'un cas, prompts de capitalisation

Séquence 6 — Contrôle humain et niveaux de criticité
- Rappel du système de criticité appliqué aux données financières
- Ce que l'IA peut analyser vs ce qui reste de la responsabilité du dirigeant
- Confidentialité des données financières : règles absolues
- Les erreurs fréquentes et comment les éviter

Méthodes : matrice de criticité, débat collectif, check-list de contrôle

Séquence 7 — Routine de pilotage et mise en œuvre
- Fréquence de pilotage : hebdomadaire, mensuelle, trimestrielle
- Intégration avec les outils existants (logiciel comptable, tableur, IA)
- Quick Start : les 3 premiers réflexes à mettre en place dès lundi
- Plan d'action individuel

Méthodes : fiche routine, plan d'action individuel, engagement collectif

Clôture- Synthèse des acquis et vision transversale

## CE QU'IL FAUT PRÉPARER AVANT LA FORMATION

- Export comptable de l'année N-1 (balance générale ou grand livre)
- Relevé des temps passés sur 2-3 projets terminés (si disponible)
- Honoraires facturés et montants encaissés de ces mêmes projets
- Avoir testé son accès à l'IA et au tableur avant la session

3

## LIVRABLES

3

- Guide « Gestion financière et pilotage avec l'IA » (format PDF)
- Modèle Excel de calcul du coût horaire réel
- Modèle Excel de comptabilité analytique simplifiée
- Modèle de tableau de bord du dirigeant
- Fiche REX financier
- Bibliothèque de prompts financiers (12 prompts commentés)
- Check-list de contrôle humain par type d'analyse
- Attestation de formation

## DÉROULEMENT ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Apports méthodologiques courts et illustrés (25%)
- Démonstrations live et exercices pratiques sur données réelles (50%)
- Études de cas et travail en binôme (15%)
- Formalisation individuelle et plan d'action (10%)

Programme établi le 06/02/2026

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

# ORGANISATION & INSCRIPTION

| | |
|---|---|
| **Intitulé de la formation** | UTILISER L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE :<br>GESTION FINANCIÈRE ET PILOTAGE STRATÉGIQUE<br>Maîtriser la rentabilité de vos projets et piloter votre agence<br>Module 11 |
| **Public concerné** | Architectes dirigeants d'agence, associés, architectes libéraux souhaitant structurer leur pilotage financier. Cette formation s'adresse aux entrepreneurs expérimentés qui gèrent déjà une activité et cherchent à optimiser leur rentabilité. |
| **Lieu de la formation** | En visio |
| **Dates et horaires** | 2 sessions proposées :<br>☐ 5 mai 2026 09:00–12:30 + 6 mai 2026 09:00–12:30<br>☐ 1 octobre 2026 09:00–12:30 + 13 octobre 2026 09:00–12:30<br>* Cochez la session d'inscription souhaitée |
| **Durée totale** | 1 jour (7 heures) |
| **Pré-requis** | ⚠ IMPÉRATIF : Avoir suivi le Module 01 (Les bases de l'IA pour architectes), même si l'outil IA est déjà utilisé au quotidien.<br>• Gérer une activité d'architecture (libéral, agence, associé)<br>• Avoir accès à ses données comptables (exports comptable ou relevés bancaires) |
| **Type de formation** | Distanciel synchrone |
| **Tarif** | **Tarif**: 420 € TTC (soit 350 € HT) par participant |
| **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** | Obligatoire :<br>• Ordinateur avec son, vidéo et connexion internet stable<br>• Compte actif sur une IA générative (Claude Pro ou ChatGPT Plus)<br>• Tableur installé (Excel, LibreOffice Calc ou Google Sheets)<br>Recommandé :<br>• Double écran (facilite la navigation IA + tableur)<br>• Environnement calme ou casque |
| **Évaluation des acquis de la formation** | • Avant : questionnaire de positionnement (fiche d'inscription)<br>• Au début : tour de table et QCM diagnostique sur les pratiques de pilotage<br>• En cours : exercices pratiques avec feedback individuel, études de cas<br>• Fin de formation : QCM final (20 questions) + production d'un tableau de bord personnalisé<br>Une attestation de fin de formation est remise à chaque participant ayant validé les acquis. |
| **Documentations remises** | Supports de formation à disposition sur KROQI : une plateforme web d'accès gratuit pour tous les professionnels de la construction et de l'aménagement.<br>L'accès au dossier dédié à cette formation sera communiqué avec la convocation adressée 10 jours avant la formation. |
| **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<br>formation@echobatdev.fr |

| | | | |
|---|---|---|---|
| **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 | 1 rue du marché commun 44300 Nantes | 02 85 52 24 54 | 07 76 01 52 45 | formation@echobatdev.fr
Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 52440830644 auprès du préfet de région des Pays de la Loire
SIRET : 839 662 814 00038 – TVA intracommunautaire : FR73839 662 814 – Code APE : 8559B

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.