

Programme de formation

Accompagnement des porteurs de projet avec l'IA

Lundi 5 octobre et mardi 6 octobre 2026

À qui s'adresse cette formation

Cette formation s'adresse aux ADT / CDT, CRT, MASCOT, OT et relais Gites de France, tous les salariés de ces structures

Objectifs pédagogiques

Acquérir les compétences en pilotage opérationnel et stratégique pour mettre en œuvre les projets.

Connaître les bases du marketing et les outils adaptés.

Créer un business plan.

Connaître les nouveaux modes de financement, rechercher des modèles économiques durables et innovants.

Cadre réglementaire

La loi « Pour la liberté de choisir son avenir professionnel », du 5 septembre 2018 (JO du 06/09/2018) Décret no 2019-564 du 6 juin 2019 relatif à la qualité des actions de la formation professionnelle (JO du 08/06/2019)

Décret no 2019-565 du 6 juin 2019 relatif au référentiel national sur la qualité des actions concourant au développement des compétences (JO du 08/06/2019)

Arrêté du 6 juin 2019 relatif aux modalités d'audit associées au référentiel national mentionné à l'article D. 6316-1-1 du code du travail (JO du 08/06/2019)

Les dispositions spécifiques à la FOAD (formation ouverte et à distance), notamment l'article L.6313-1 du Code du travail, qui définit les modalités pédagogiques incluant l'e-learning et le distanciel synchrone.

Elle est mise en œuvre selon les critères de qualité définis par la certification Qualiopi.

Progression pédagogique

"Accompagnement des porteurs de projet avec l'IA"

JOUR 1 - Concevoir son projet touristique

Matinée 9h à 12h30

MODULE 1 : Cadrage stratégique du projet (1h45)

Phase 1 : De l'idée au concept

- Méthodologie du Golden Circle (Why → How → What)
- Définir la vision, mission et proposition de valeur unique
- Identifier le problème client et la solution apportée
- **Atelier** : Formuler votre concept en 2 phrases

Phase 2 : Validation de l'idée avec l'IA

- Utiliser Claude/ChatGPT pour :
 - Challenger votre idée
 - Tester la clarté de votre proposition de valeur
- **Atelier** : Interroger l'IA pour valider/affiner votre concept

Phase 3 : Analyse stratégique

- Utiliser l'IA pour :
 - Générer une analyse SWOT complète
 - Identifier les tendances macro (PESTEL)
 - Évaluer la faisabilité globale
- **Atelier** : Produire votre analyse stratégique avec Claude/Copilot

Pause (15 min)

MODULE 2 : Étude de marché et positionnement avec l'IA (1h30)

Étude de marché assistée par IA

- Utiliser l'IA pour :
 - Dimensionner le marché (TAM, SAM, SOM)
 - Analyser la concurrence (directe et indirecte)
 - Identifier les tendances de consommation
 - Définir les personas cibles
- Méthode de prompt pour obtenir des données fiables
- Vérification et sources complémentaires
- **Atelier** : Réaliser votre étude de marché avec Claude

Définir son positionnement

- Carte de positionnement concurrentiel
 - Matrice de différenciation
 - Utiliser l'IA pour tester plusieurs positionnements
 - **Atelier** : Formaliser votre positionnement différenciant
-

Déjeuner 12h30 à 13h30

Après-midi 13h30 à 17h

MODULE 3 : Modèle économique et business plan (1h30)

Construire son Business Model

- Présentation du Business Model
- Modèles économiques durables et innovants dans le tourisme :
 - Économie circulaire et tourisme régénératif
 - Modèles collaboratifs et plateformes
 - Freemium et abonnements
 - Impact investing et finance solidaire
- **Atelier** : Créer votre Business Model avec Claude / Copilot

Élaborer le business plan

- Structure d'un business plan complet
- Focus sur les 2 premières sections du BP

- Projections financières sur 3 ans avec seuil de rentabilité et fonds nécessaires
- **Atelier** : Rédiger les 2 premières sections de votre BP avec Claude / Copilot en mode prompt chaîné

Pause (15 min)

MODULE 4 : Nouveaux modes de financement (1h30)

Panorama des financements pour projets touristiques

- **Financements publics** : subventions régionales, européennes, appels à projets
- **Financements privés** : prêts bancaires, business angels, fonds d'investissement impact
- **Financements participatifs** : crowdfunding (don, prêt, equity), mécénat territorial
- **Financements hybrides** : prêts d'honneur, avances remboursables, garanties

Rechercher et identifier les financements avec l'IA

- Utiliser l'IA pour :
 - Identifier les financements adaptés à votre projet
 - Analyser les critères d'éligibilité
 - Rédiger les argumentaires
- Veille à réaliser sur les appels à projets
- **Atelier** : Identifier 3 sources de financement pour votre projet avec Claude

MODULE 5 : QCM de Debrief du jour 1 (15 min)

- Retour des participants sur les acquis du jour 1 pour préparer Jour 2

JOUR 2 - Piloter et présenter son projet

Matinée 9h à 12h30

MODULE 6 : Pilotage opérationnel du projet (1h30)

Méthodologies de gestion de projet

- Approches Agile, Lean, Design Thinking

- Concept de MVP (Minimum Viable Product) pour tester rapidement
- Roadmap et jalons clés
- Méthode OKR (Objectives & Key Results)
- **Atelier** : Définir ses objectifs selon la méthode OKR pour les 3 prochains mois

Planifier avec l'IA

- Utiliser Claude/Copilot pour :
 - Créer un rétroplanning détaillé
 - Décomposer le projet en tâches
 - Identifier les dépendances et chemins critiques
- **Atelier** : Créer votre plan de déploiement sur 12 mois avec l'IA

Pause (15 min)

MODULE 7 : KPIs, reporting et gestion des risques (1h45)

Définir les bons indicateurs

- KPIs stratégiques vs opérationnels
- Méthode SMART pour définir des objectifs mesurables
- **Atelier** : Sélectionner vos 10 KPIs prioritaires avec l'aide de l'IA

Tableaux de bord et reporting avec IA

- Concevoir des dashboards efficaces pour piloter son projet
- Utiliser l'IA pour :
 - Créer des templates de reporting (hebdo, mensuel, annuel)
 - Analyser des données et identifier les tendances
- **Atelier** : Créer votre tableau de bord de pilotage avec Copilot

Matrice de risques et plans d'action

- Identifier les risques (SWOT threats, analyses sectorielles)
- Matrice Probabilité x Impact
- **Atelier** : Construire votre matrice de risques avec Claude

Déjeuner 12h30 à 13h30

Après-midi 13h30 à 17h

MODULE 8 : Présenter et communiquer son projet (1h45)

Structurer sa présentation

- Storytelling de projet : structure narrative efficace
- Adapter son discours selon l'auditoire (investisseurs, élus, partenaires, clients)
- **Atelier** : Définir le plan de votre présentation

Créer un pitch deck avec Gamma

- Présentation de Gamma AI (génération de présentations)
- Prompts pour générer un deck professionnel
- **Atelier** : Créer votre pitch deck complet avec Gamma

Landing page avec Lovable (optionnel)

- Présentation rapide de Lovable (création de sites no-code avec IA)
- Quand et pourquoi créer une landing page pour son projet
- **Démonstration** : Génération d'une landing page en 5 minutes

Dossier de presse et communication

- Utiliser l'IA pour créer votre kit de communication (Communiqué de presse, Dossier de présentation partenaires, Kit média, FAQ investisseurs)
- **Atelier** : Générer votre kit de communication avec Gemini / Claude

Pause (15 min)

MODULE 9 : Finalisation et présentation de son projet (1h)

Présentations des projets

- Chaque participant présente son projet en 5 minutes
- Questions des participants
- Feedback formatrice et de ses pairs

MODULE 10 : Synthèse & plan d'action personnel (30 min)

- Debrief sur la méthodologie acquise et les outils utilisés
 - Plan d'action individuel
 - Sensibilisation à l'impact de l'IA
-

Organisation

Formatrice : Lucile Violet-Parlange – formatrice en IA spécialisée dans le Tourisme.

- ◇ Plus de 20 ans d'expérience à des postes de direction dans de grands groupes touristiques (Nouvelles Frontières / TUI, Thomas Cook, Fram – Karavel – Promovacances)
- ◇ Fondatrice d'une start-up Holiway, entreprise à mission, membre adhérent du Mouvement Impact France et lauréate de la bourse French Tech BPI France
- ◇ Maîtrise de l'IA acquise en développant Holiway, une webapp qui récompense les gestes éco-responsables des voyageurs pendant leurs vacances
- ◇ Diplômée de la Sorbonne Université en Formation IA certifiante
- ◇ Formations IA réalisées auprès de nombreux acteurs du Tourisme (agences de voyages, tour-opérateurs, groupes hôteliers, prestataires)

Durée : 14 heures en distanciel

Prérequis : aucun.

Accessibilité : adaptation possible pour les personnes en situation de handicap (nous prévenir un mois à l'avance).

Nombre de stagiaires

8 à 12 participants par session, afin de garantir une dynamique de groupe et un accompagnement personnalisé.

Moyens pédagogiques et techniques

Une approche résolument pratique

- **70% de mise en pratique** : Chaque participant travaille sur ses propres cas d'usage professionnels
- **Pédagogie active** : Alternance d'apports théoriques courts, démonstrations en direct et exercices individuels/collectifs
- **Exercices progressifs** : Du prompt simple aux commandes avancées, avec difficulté croissante

Dispositif de suivi et d'évaluation

- Questionnaire de positionnement et analyse des besoins
- QCM initial
- Feuille d'émargement
- Évaluation des compétences à travers des cas pratiques et QCM final avec 70% de bonnes réponses minimum
- Questionnaire de satisfaction à chaud

Sanction finale

Certificat de réalisation remis aux participants ayant suivi l'intégralité du parcours et validé les acquis.