



INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

NIVEAU INTERMÉDIAIRE

# SWOT, PESTEL, stratégie *et business plan avec l'IA.*

Une journée pour produire le diagnostic stratégique de votre entreprise avec l'IA. Le matin, un SWOT documenté — chaque force, chaque menace adossée à un fait vérifiable — et un PESTEL sourcé sur des données publiques datées. L'après-midi, deux à trois options stratégiques formulées puis challengées par l'IA, et l'option retenue développée en amorce de business plan (trame narrative, hypothèses chiffrées prudentes). L'IA structure, étaye et rédige ; vous tranchez — dans le respect de la confidentialité de vos éléments stratégiques.

DURÉE

**1  
jour**

7  
heures

FORMAT

**Inter · Intra**

Présentiel ou distan-  
ciel

PUBLIC

**Dirigeants & responsables stra-  
tégie**

CERTIFICA-  
TION

**Attestation**

À PROPOS DE LA FORMATION

# SWOT, PESTEL, stratégie et business plan avec l'IA.

Une journée pour produire le diagnostic stratégique de votre entreprise avec l'IA. Le matin, un SWOT documenté — chaque force, chaque menace adossée à un fait vérifiable — et un PESTEL sourcé sur des données publiques datées. L'après-midi, deux à trois options stratégiques formulées puis challengées par l'IA, et l'option retenue développée en amorce de business plan (trame narrative, hypothèses chiffrées prudentes). L'IA structure, étaye et rédige ; vous tranchez — dans le respect de la confidentialité de vos éléments stratégiques.

**DURÉE**

**1 jour**

7 heures

**FORMAT**

**Inter · Intra**

Présentiel ou distanciel

**NIVEAU**

**Intermédiaire**

**PÉDAGOGIE**

**Active**

Petits groupes

**CERTIFICATION**

**Attestation**

Attestation délivrée

## Objectifs pédagogiques

---

- Construire le SWOT documenté de son entreprise en pilotant un assistant IA : chaque force et faiblesse adossée à un fait interne vérifiable (chiffre, contrat, référence, comparaison), chaque opportunité et menace à une source externe datée, en éliminant toute formulation générique — puis vérifier ligne à ligne cet étayage.
- Produire le PESTEL sourcé de son marché en croisant des sources publiques datées (conjoncture, projections macroéconomiques, réglementation sectorielle) et un rapport de recherche approfondie généré par l'IA aux citations vérifiées, puis relier chaque facteur retenu à un impact concret formulé pour l'entreprise.
- Formuler 2 à 3 options stratégiques à partir du croisement SWOT × PESTEL, les faire challenger par un « second regard » IA mené dans un contexte séparé (contre-arguments, angles morts, conditions de succès), puis trancher et documenter la décision selon des critères explicites.
- Rédiger l'amorce de business plan de l'option retenue — trame narrative en six blocs initialisée, dont deux à trois blocs développés et consolidés en séance, tableau complet d'hypothèses chiffrées prudentes, datées et sourcées, formulées en fourchettes, et méthode outillée pour finaliser les blocs restants — en s'arrêtant avant le modèle financier détaillé.
- Piloter l'IA en garant de la méthode sur un travail stratégique : préparer un dossier de faits, exiger l'étayage à chaque étape (« cite d'abord, réponds ensuite »), appliquer la boucle critique → réécriture et arbitrer humainement chaque conclusion.
- Appliquer les règles d'usage responsable propres aux données stratégiques : distinguer secret des affaires et données à caractère personnel (RGPD), anonymiser ou masquer ce qui doit l'être avant tout téléversement, au regard de la littérature IA prévue par l'AI Act (Règlement (UE) 2024/1689, art. 4, applicable depuis le 2 février 2025 ; cf. module 1).

## Public visé

---

Dirigeants de TPE, PME et ETI, directeurs généraux et membres de comité de direction, responsables stratégie et développement, directeurs de business unit, ainsi que créateurs et repreneurs d'entreprise préparant un plan stratégique, une recherche de financement ou une décision d'orientation structurante. La formation s'adresse à ceux qui veulent des cadres classiques (SWOT, PESTEL, options stratégiques, business plan) réellement étayés et accélérés par l'IA — sans jamais lui déléguer la décision.

## Prérequis

---

Diriger une entreprise ou une activité — ou porter un projet de création ou de reprise — et avoir accès à ses éléments stratégiques : chiffres clés des deux à trois derniers exercices, connaissance de son marché et de ses principaux concurrents. Usage régulier d'un assistant IA requis (dialoguer avec un assistant, téléverser un document) : la formation ne reprend pas la prise en main initiale des outils. Disposer d'un compte IA personnel ou professionnel incluant une fonction de recherche approfondie et un mode de raisonnement (abonnement payant généralement requis) ; le participant confirme sur la fiche de préparation amont avoir lancé une recherche approfondie test à J-7 et disposer d'au moins une requête disponible le jour de la session. Une fiche de préparation est adressée en amont pour constituer son dossier de faits (chiffres clés, offre, références, éléments marché) ; les participants ne souhaitant pas exposer leurs données réelles travaillent en données masquées (ordres de grandeur) ou sur le cas d'entreprise fictive fourni par Akademia. Matériel : un ordinateur portable par participant et un accès internet (en distanciel : caméra, micro et, idéalement, double écran).

# Deux modules progressifs pour monter en compétences.

## JOUR 1

### Jour 1 — Diagnostiquer, décider, formaliser

Du diagnostic documenté de son entreprise (SWOT, PESTEL) aux options stratégiques challengées et à l'amorce de business plan de l'option retenue.

## MODULE

# 01.

3H30

## Le diagnostic documenté : SWOT et PESTEL étayés par l'IA

### OBJECTIF OPÉRATIONNEL

« Construire, sur son entreprise, un SWOT dont chaque ligne est adossée à un fait ou à une source datée et un PESTEL sourcé aux impacts formulés, en pilotant l'assistant IA par la règle « cite d'abord, réponds ensuite » et en maîtrisant la confidentialité de ses données. »

### CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Le SWOT qui engage : pourquoi le SWOT déclaratif échoue (forces interchangeables, « équipe expérimentée », « marché porteur ») ; la règle de l'étayage — chaque force ou faiblesse adossée à un fait interne vérifiable (chiffre, contrat, référence client, comparaison), chaque opportunité ou menace à une source externe datée ; formuler des lignes falsifiables plutôt que des généralités de convenance.
- Préparer son dossier de faits stratégique : réunir les éléments internes (chiffres clés des derniers exercices, offre, portefeuille clients, moyens) à partir de la fiche de préparation amont ; capacités actuelles des assistants sur les documents longs (fenêtres de contexte étendues, jusqu'à l'ordre du million de jetons selon les outils et abonnements) et leurs limites de fiabilité sur les corpus volumineux (« context rot ») : préférer les synthèses étagées au « tout coller » ; les précisions chiffrées sont reportées dans le support remis.
- Méthode d'étayage guidée par l'IA — chaîne de tâches avec points de contrôle : inventaire des faits disponibles → classement forces / faiblesses / opportunités / menaces → formulation → contre-examen ; à chaque étape, exiger de l'IA la référence au fait source (« cite d'abord, réponds ensuite ») ; mode de raisonnement activé pour l'analyse, allégé pour la mise en forme ; l'IA propose et structure, le dirigeant qualifie et tranche.

- Le PESTEL sourcé : les six dimensions (politique, économique, socioculturel, technologique, écologique, légal) rapportées à SON marché ; panorama des sources publiques gratuites et datées — notes de conjoncture et tableau de bord de l'INSEE, projections macroéconomiques de la Banque de France, prévisions de la Commission européenne, données sectorielles des fédérations professionnelles ; règle : un facteur sans source datée n'entre pas dans la matrice.
- Mobiliser la recherche approfondie assistée par IA : lancer une requête cadrée (secteur, géographie, horizon) et obtenir un rapport de synthèse cité, généré en arrière-plan de l'ordre de quelques minutes à une demi-heure selon les outils ; vérifier les citations en remontant à la source avant toute reprise dans le PESTEL — la fonction est mobilisée ici comme un outil au service du diagnostic, sa méthode générale relevant d'une formation dédiée du catalogue.
- Usage responsable et cadre réglementaire appliqués aux données stratégiques : distinguer la confidentialité contractuelle (secret des affaires — diagnostics, marges, projets en cours) et la protection des données à caractère personnel (RGPD, recommandations CNIL) ; anonymiser ou masquer (ordres de grandeur) ce que l'on n'est pas autorisé ou pas prêt à téléverser ; situation au regard de la littératie IA prévue par l'AI Act (Règlement (UE) 2024/1689, art. 4, applicable depuis le 2 février 2025) : en utilisant un assistant IA pour ses travaux stratégiques, l'entreprise agit comme déployeur et l'obligation de littératie concerne son personnel ; cette formation y contribue sans constituer une prestation de mise en conformité. À la date de conception (juillet 2026), la formulation de l'art. 4 évolue (« Digital Omnibus », adopté par le Parlement européen le 16 juin 2026 puis par le Conseil le 29 juin 2026 : « garantir » → « soutenir ») ; ce texte n'étant pas encore publié au Journal officiel de l'Union européenne à cette date, le règlement (UE) 2024/1689 reste la base applicable, ses règles de surveillance s'appliquant à compter du 2 août 2026. Le formateur tient cette veille à jour.

#### **MISE EN PRATIQUE**

En ouverture, exercice de tri de cas — « que puis-je téléverser de mon entreprise ? » (secret des affaires, RGPD, données masquées) — avant tout travail sur données réelles. Ateliers « Mon SWOT documenté » puis « Mon PESTEL sourcé » : chaque participant lance d'abord sa recherche approfondie de marché (requête cadrée sur gabarit, le rapport se génère pendant l'atelier), puis construit le SWOT étayé de SON entreprise à partir de son dossier de faits — chaque ligne adossée à un fait ou à une source datée, contrôle ligne à ligne ; restitution flash challengée par le groupe (« ce fait est-il vérifiable ? ») ; puis exploitation du rapport de recherche vérifié et des sources publiques pour renseigner le PESTEL et formuler l'impact concret de chaque facteur. Les participants ne souhaitant pas exposer leurs données travaillent en données masquées ou sur le cas fictif fourni.

#### **LIVRABLE**

SWOT documenté de son entreprise (chaque ligne étayée par un fait ou une source datée) et PESTEL sourcé de son marché (facteurs, sources datées, impacts formulés), accompagnés de la bibliothèque de prompts d'étayage réutilisable.

## Des options stratégiques à l'amorce de business plan

### OBJECTIF OPÉRATIONNEL

« Croiser son SWOT et son PESTEL pour formuler 2 à 3 options stratégiques, les faire challenger par un second regard IA, trancher selon des critères documentés, puis développer l'option retenue en amorce de business plan aux hypothèses prudentes. »

### CONTENU PÉDAGOGIQUE

- La matrice de confrontation SWOT × PESTEL : croiser forces et opportunités (leviers offensifs), faiblesses et menaces (risques à traiter) pour faire émerger des axes stratégiques candidats — le croisement est généré avec l'IA à partir du diagnostic du matin, puis qualifié humainement.
- Formuler une option stratégique qui engage : ambition, périmètre, ressources requises, risques, conditions de succès et premiers jalons ; bannir les vœux généraux (« se développer », « innover ») au profit de choix datés, falsifiables, qui renoncent explicitement à quelque chose.
- Le challenge par l'IA — motif évaluateur-optimiseur : confier le contre-examen (contre-arguments, angles morts, conditions de faisabilité) à un fil séparé de celui qui a formulé, à qui l'on ne donne que l'option et la grille de critères ; consigner les objections, y répondre ou ajuster l'option ; des travaux académiques datés documentent la capacité des grands modèles à générer et évaluer des options stratégiques à un niveau comparable à des entrepreneurs et investisseurs — un challenger crédible, jamais un décideur : l'IA challenge et documente, le dirigeant tranche.
- Raisonner en scénarios et hypothèses prudentes : des fourchettes plutôt que des points, des hypothèses datées et sourcées, un scénario central assorti de variantes défavorables — à la manière des projections macroéconomiques publiques ; aucune hypothèse « garantie » : la prudence des chiffres est un critère d'évaluation de la journée.
- L'amorce de business plan : la trame narrative en six blocs (synthèse, marché et besoin, offre et positionnement, modèle économique, plan d'action, risques et conditions de succès) et le tableau d'hypothèses chiffrées ; rédaction guidée par l'IA à partir du diagnostic et de l'option retenue, boucle critique → réécriture, chasse au générique et à l'inexact ; cohérence diagnostic ↔ option ↔ plan. Le modèle financier détaillé (compte de résultat prévisionnel, plan de trésorerie) relève d'un travail ultérieur et d'une formation dédiée à la modélisation financière.

- Faire vivre le diagnostic après la session (perspective de transfert, hors évaluation) : conserver dossier de faits, SWOT, PESTEL et note d'options dans un espace de connaissance persistant structuré, réactualiser à chaque parution des sources publiques suivies et rejouer le contre-examen IA avant chaque décision structurante — temps de mise à jour réduit d'une session à l'autre, variable selon les cas et jamais garanti.

#### **MISE EN PRATIQUE**

Ateliers « Mes options challengées » puis « Mon amorce de business plan » : chacun formule 2 à 3 options à partir de sa matrice de confrontation, les soumet au contre-examen IA (fil séparé, grille de critères), consigne les objections et tranche en documentant ses critères ; restitution volontaire façon « investisseur sceptique » ; puis rédaction guidée de l'amorce de business plan de l'option retenue (trame en six blocs, hypothèses en fourchettes datées et sourcées), passée à la boucle critique → réécriture ; pitch final d'une minute par participant (option retenue, prochaine étape à 30 jours).

#### **LIVRABLE**

Note d'options stratégiques (2 à 3 options caractérisées, objections du contre-examen IA consignées, décision et critères) et amorce de business plan de l'option retenue : trame narrative en six blocs initialisée, dont deux à trois blocs développés et consolidés en séance, tableau complet d'hypothèses chiffrées prudentes (fourchettes datées et sourcées) et méthode outillée pour finaliser les blocs restants.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**

## Apprendre par la pratique, avec un formateur expert à vos côtés.

- Pédagogie active et apprentissage par le faire : la pratique occupe la place centrale — de l'ordre de 40 à 45 % du temps en atelier individuel accompagné sur le diagnostic réel du participant (fil rouge) et plus de 60 % du temps consacré à la pratique au sens large en y ajoutant les démonstrations commentées et les restitutions challengées ; le reste en apports méthodologiques cadrés.
- Méthode magistrale : apports structurés et cadrage méthodologique par le formateur, appuyés sur des supports visuels.
- Démonstrations en direct : le formateur manipule l'IA devant le groupe sur un cas d'entreprise fictive (chaîne SWOT, contre-examen d'option, rédaction) — jamais sur les données d'un participant.
- Méthode active : ateliers individuels accompagnés et restitutions flash challengées par le groupe (« investisseur sceptique »), sur la base des seuls éléments que chaque participant choisit de partager — règle de confidentialité réciproque posée en début de session.
- Accompagnement individualisé : le formateur adapte le niveau de soutien selon le profil (dirigeant de TPE ou responsable stratégie d'ETI, à l'aise ou non avec l'IA), sur la base du test de positionnement.
- Approche par compétences : chaque module produit des livrables directement réinvestissables.

### Profil du formateur

---

Formateur expert à double compétence : stratégie d'entreprise (diagnostics, plans stratégiques et business plans menés auprès de dirigeants de TPE, PME et ETI) et usage opérationnel de l'IA générative. Il justifie d'une expérience concrète d'accompagnement de dirigeants sur leurs travaux stratégiques et anime dans une posture de méthode : il garantit l'étayage et le cadre, il ne se substitue pas au dirigeant dans ses choix.

## Moyens & supports

---

- En présentiel : salle équipée d'un vidéo-projecteur, paperboard, connexion internet et un poste par participant.
- En distanciel : classe virtuelle synchrone via les outils Akademia (partage d'écran, sous-groupes, partage de fichiers).
- Plateforme LMS Akademia (FormAI) : test de positionnement en ligne et mise à disposition de l'ensemble des ressources (supports, gabarits, bibliothèque de prompts, cas d'entreprise fictive, panorama de sources publiques).
- Kit de gabarits remis à chaque participant : fiche de préparation du dossier de faits, SWOT documenté, PESTEL sourcé, matrice de confrontation, note d'options stratégiques et trame d'amorce de business plan.
- Outils IA (catégories de capacités, posture multi-éditeurs) : assistants conversationnels avec traitement natif des documents longs et fenêtres de contexte étendues, mode de raisonnement / réflexion approfondie pour les tâches analytiques, fonctions de recherche approfondie produisant des rapports cités, et espaces de connaissance persistants (projets / bibliothèques ancrés sur les documents de l'entreprise).

## Modalités d'évaluation

---

- Test de positionnement en ligne réalisé sur la plateforme LMS avant le début de la formation, complété par un tour de table des attentes et de la question stratégique que chacun apporte.
- Évaluation formative continue : les livrables de chaque module (SWOT documenté, PESTEL sourcé, note d'options, amorce de business plan) et les restitutions challengées permettent au formateur de vérifier la progression sur chaque objectif et d'apporter une remédiation immédiate.
- Évaluation sommative : grille critériée d'atteinte des objectifs, renseignée au fil des ateliers puis consolidée et restituée en fin de session, appliquée aux productions réalisées sur le fil rouge (SWOT documenté — chaque ligne étayée par un fait ou une source datée ; PESTEL sourcé — facteurs, sources datées, impacts formulés ; note d'options — contre-examen consigné, décision et critères ; amorce de business plan — trame initialisée dont deux à trois blocs développés en séance, hypothèses prudentes, datées, sourcées), intégrant un critère transversal d'étayage et de pilotage de l'IA (« cite d'abord », boucle critique appliquée) et un critère d'usage responsable observable (données masquées ou anonymisées lorsque nécessaire, aucune donnée non autorisée téléversée), complétée par un auto-positionnement de sortie reprenant les items du test de positionnement amont pour objectiver la progression.
- Évaluation de satisfaction à chaud en fin de session et évaluation à froid à distance, à 1 à 3 mois, mesurant le transfert en situation de travail : diagnostic réactualisé, option stratégique enclenchée, amorce de business plan complétée ou présentée (banque, associés, comité de direction), à titre indicatif et non garanti.

## Documentation remise aux stagiaires

---

- Le support de formation complet
- La fiche de préparation amont (dossier de faits de l'entreprise)
- Le gabarit de SWOT documenté (avec colonne fait / source)
- Le gabarit de PESTEL sourcé (facteur, source datée, impact)
- Le panorama des sources publiques pour la veille stratégique (conjoncture, projections macroéconomiques, données sectorielles)
- Le gabarit de requête de recherche approfondie
- La matrice de confrontation SWOT × PESTEL, le gabarit de note d'options stratégiques et la grille de contre-examen (« avocat du diable »)
- La trame d'amorce de business plan (six blocs narratifs et tableau d'hypothèses)
- La bibliothèque de prompts stratégie (étayage, contre-examen, rédaction)
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs et le résultat de l'évaluation des acquis

## Accessibilité & handicap

---

Les besoins d'adaptation sont recensés dès l'inscription. Un référent handicap Akademia est identifié et joignable pour étudier, au cas par cas avec le participant, les aménagements possibles (rythme, supports, modalités). Les conditions d'accès sont vérifiées selon la situation.

## Équipements à apporter

---

- Ordinateur portable

## Modalités & délais d'accès

---

Formation en petit groupe (4 à 6 participants), pour garantir un accompagnement individualisé sur le diagnostic réel de chacun. La composition du groupe est examinée à l'inscription au regard des situations de concurrence directe entre participants ; en cas de doute, une autre session est proposée. La fiche de préparation amont (dossier de faits) est adressée avec la convocation à J-10, avec relance à J-7 et point de contrôle à J-2 (retour de la fiche ou

échange avec le formateur), afin d'identifier avant la session les participants qui travailleront en données masquées ou sur le cas fictif. Inscription en ligne ou auprès du service formation, entrée à date fixe selon le calendrier des sessions. Pour les financements OPCO, l'inscription doit intervenir suffisamment tôt pour respecter les délais d'instruction du dossier ; Akademia accompagne le participant dans ses démarches.

## Tarif

---

### SESSION INTER-ENTREPRISES

**990 €** net de taxe

par participant · 1 jour (7 h)

Exonération de TVA · art. 261-4-4° a du CGI

### SESSION INTRA-ENTREPRISE

## Tarif sur devis

Session dédiée à vos collaborateurs, dans vos locaux ou à distance. Contactez-nous pour une proposition chiffrée personnalisée selon l'effectif et les modalités.

Prise en charge possible par votre OPCO ou France Travail. Nos équipes vous accompagnent dans le montage du dossier de financement.

PASSONS À L'ACTION

## Construisons ensemble votre session sur-mesure.

Dites-nous vos contraintes (format, lieu, dates, nombre de participants) et recevez une proposition personnalisée sous 24 heures ouvrées.

### **Akademia Formation**

SERVICE ADMINISTRATION DES  
VENTES

[adv@akademiaformation.com](mailto:adv@akademiaformation.com)

[www.akademiaformation.com](http://www.akademiaformation.com)

### **Devis personnalisé**

RÉPONSE SOUS 24 H OUVRÉES

Format inter · intra

Présentiel ou distanciel

— FIN DU PROGRAMME —