



**INGEFORMA**

Soutien 360° aux organismes de formation

EBOOK OFFERT • ÉDITION 2026

# L'OF augmenté : 7 leviers **IA** pour développer votre organisme de formation

Gagnez des heures chaque semaine, sécurisez votre conformité Qualiopi et vendez plus — avec des méthodes concrètes, applicables dès aujourd'hui, même sans compétence technique.

↗ Applicable immédiatement

☑ Conforme Qualiopi

☑ Prompts inclus

Volet accessibilité PSH

Par Mathieu Siliky — dirigeant d'Ingeforma, organisme certifié Qualiopi N°26-068-08 (3 catégories d'actions) · [ingeforma.io](https://ingeforma.io)

# Sommaire

---

|                                                                              |          |
|------------------------------------------------------------------------------|----------|
| <b>Pourquoi l'IA est le levier n°1 des OF en 2026</b>                        | <b>1</b> |
| <b>Levier 1 — Automatiser votre administratif</b>                            | <b>2</b> |
| <b>Levier 2 — Qualiopi : des preuves vivantes, sans y passer vos soirées</b> | <b>3</b> |
| <b>Levier 3 — Concevoir vos contenus pédagogiques 5× plus vite</b>           | <b>4</b> |
| <b>Levier 4 — Un site web qui rassure financeurs et auditeurs</b>            | <b>5</b> |
| <b>Levier 5 — Accessibilité PSH : transformer l'obligation en atout</b>      | <b>6</b> |
| <b>Levier 6 — Prospecter et vendre plus, sans budget pub</b>                 | <b>7</b> |
| <b>Levier 7 — Piloter votre OF avec des indicateurs automatisés</b>          | <b>8</b> |
| <b>Votre plan d'action 30 jours</b>                                          | <b>9</b> |

**Comment lire cet ebook ?** Chaque levier tient sur une page : le problème, la méthode, un prompt prêt à copier et le gain attendu. Testez un levier par semaine — en 7 semaines, votre OF fonctionne différemment.

## → Pourquoi l'IA est le levier n°1 des OF en 2026

---

Le marché de la formation professionnelle française est plus exigeant que jamais : référentiel Qualiopi appliqué avec rigueur croissante par les certificateurs, financements publics sous tension, acheteurs plus sélectifs, concurrence de plus de 100 000 organismes déclarés.

Dans le même temps, un dirigeant d'OF passe en moyenne **40 à 60 % de son temps** sur des tâches non facturables : conventions, convocations, émargements, relances, preuves qualité, reporting BPF. C'est précisément là que l'IA générative change la donne.

### Ce que l'IA fait déjà très bien pour un OF

- **Rédiger** : programmes, conventions, réponses aux appels d'offres, emails de relance, posts LinkedIn.
- **Structurer** : référentiels de compétences, grilles d'évaluation, scénarios pédagogiques, quiz.
- **Contrôler** : relecture de conformité d'un programme au regard des indicateurs Qualiopi.
- **Analyser** : synthèse des enquêtes de satisfaction, détection des signaux faibles, plan d'amélioration continue.

### Ce que l'IA ne remplace pas

Votre expertise métier, votre relation avec les stagiaires et financeurs, et votre responsabilité juridique. L'IA rédige un brouillon excellent ; **vous restez le signataire**. Cette règle simple évite 95 % des erreurs d'usage.

**! Point de vigilance RGPD** : ne collez jamais de données nominatives de stagiaires (nom, email, handicap, évaluation individuelle) dans un outil IA grand public sans anonymisation préalable. Remplacez par [STAGIAIRE], [ENTREPRISE]...

# 1 Automatiser votre administratif

---

**Le problème :** chaque session déclenche la même cascade documentaire — devis, convention, programme, convocation, émargement, attestation, facture. À la main : 2 à 4 h par session.

## La méthode

- Créez une **bibliothèque de trames** (une par document) avec des champs [ENTRE\_CROCHETS].
- Pour chaque nouvelle session, donnez à l'IA les 8 informations clés (client, dates, durée, lieu, tarif, intitulé, formateur, effectif) et demandez la génération de toute la cascade en une fois.
- Relisez, signez, envoyez. L'IA rédige, vous validez.

### PROMPT À COPIER

Tu es assistant administratif d'un organisme de formation français. À partir de ces informations : [CLIENT, DATES, DURÉE, LIEU, TARIF HT, INTITULÉ, FORMATEUR, EFFECTIF], rédige : 1) la convention de formation professionnelle (art. L.6353-1 et L.6353-2 du Code du travail, mentions obligatoires incluses), 2) la convocation stagiaire, 3) le programme structuré (objectifs, prérequis, public, modalités, évaluation, accessibilité PSH, délais d'accès), 4) le certificat de réalisation. Ton professionnel, prêt à mettre en page.

**Gain constaté :** 2 à 4 h par session ramenées à 30-45 min de relecture. Sur 40 sessions/an : plus de 100 h récupérées.

## 2 Qualiopi : des preuves vivantes, sans y passer vos soirées

**Le problème :** le référentiel exige 32 indicateurs documentés et surtout **prouvés en continu** — veille, amélioration continue, enquêtes, traitement des réclamations. La plupart des OF reconstituent leurs preuves dans la panique, 3 semaines avant l'audit.

### La méthode

- **Veille (ind. 23-25) :** 1 h par mois, demandez à l'IA une synthèse des évolutions légales, métiers et pédagogiques de votre secteur, datée et sourcée. Archivez : votre classeur de veille se remplit tout seul.
- **Enquêtes (ind. 30-31) :** collez vos réponses brutes (anonymisées), demandez la synthèse, les points d'amélioration et le plan d'action. Preuve d'amélioration continue immédiate.
- **Réclamations (ind. 31) :** chaque aléa (report, absence formateur) devient une fiche de traitement générée en 2 min.
- **Audit à blanc :** faites jouer à l'IA le rôle de l'auditeur, indicateur par indicateur.

#### PROMPT À COPIER

Joue le rôle d'un auditeur Qualiopi expérimenté (référentiel national qualité, version en vigueur). Interroge-moi indicateur par indicateur sur le critère [N°]. Pour chaque réponse, indique : ce qui est conforme, ce qui manquerait en audit réel, et un exemple de preuve documentaire attendue. Sois exigeant mais constructif.

**Gain constaté :** un système qualité maintenu en ~2 h/mois au lieu d'un sprint de 60 h avant l'audit — et des preuves datées régulièrement, ce que les auditeurs valorisent.

### 3 Concevoir vos contenus pédagogiques 5× plus vite

---

**Le problème :** créer une formation d'une journée représente 3 à 5 jours d'ingénierie : séquençage, supports, exercices, évaluations. Résultat : des catalogues qui n'évoluent pas et des opportunités manquées.

#### La méthode

- Partez toujours des **objectifs opérationnels** (« à l'issue, le stagiaire sera capable de... ») — l'IA excelle à décliner ensuite.
- Générez le scénario pédagogique complet : séquences chronométrées, alternance apports/pratique, modalités d'évaluation par séquence (exigé par Qualiopi, ind. 5 et 11).
- Déclinez chaque séquence en supports : plan de slides, études de cas contextualisées à VOTRE secteur, quiz de positionnement et d'évaluation à froid/à chaud.
- Demandez systématiquement la **variante FALC / accessible** de vos supports clés (levier 5).

#### PROMPT À COPIER

Tu es ingénieur pédagogique. Conçois une formation de [DURÉE] intitulée « [TITRE] » pour un public de [PUBLIC, PRÉREQUIS]. Livre : 1) 4 à 6 objectifs opérationnels observables, 2) le déroulé séquencé heure par heure (méthode, activité, matériel, évaluation), 3) un quiz de positionnement 10 questions, 4) une évaluation des acquis 15 questions avec corrigé, 5) la fiche programme conforme Qualiopi.

**Gain constaté :** une journée de formation conçue en 1 jour au lieu de 4 — et un catalogue qui peut suivre la demande (IA, soft skills, réglementaire...).

## 4 Un site web qui rassure financeurs et auditeurs

**Le problème :** votre site est votre première preuve publique. Un auditeur, un OPCO ou un acheteur y vérifie en 3 minutes : mentions légales, NDA, programmes détaillés, indicateurs de résultats, accessibilité, CGV. Un site vitrine « joli mais vide » vous coûte des financements.

### Les 8 éléments que votre site doit afficher

| Élément                                                                            | Pourquoi                                |
|------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|
| NDA + mention « ne vaut pas agrément »                                             | Obligation légale (art. L.6352-12)      |
| Programmes complets (objectifs, prérequis, durée, tarifs ou devis, délais d'accès) | Ind. 1 Qualiopi — information du public |
| Indicateurs de résultats (satisfaction, réussite)                                  | Ind. 2 — et argument commercial         |
| Accessibilité PSH + référent handicap nommé                                        | Ind. 26 — vérifié systématiquement      |
| Modalités et délais d'accès                                                        | Ind. 1 et 4                             |
| CGV, mentions légales, RGPD                                                        | Confiance acheteur + conformité         |
| Contact direct (email, tél., formulaire)                                           | Réactivité perçue                       |
| Certificat Qualiopi téléchargeable + logo aux règles d'usage                       | Preuve immédiate                        |

**Astuce IA :** collez l'URL (ou le texte) de votre page d'accueil et demandez : « Audite cette page comme un chargé de mission OPCO : que manque-t-il pour financer ma formation sans question complémentaire ? »

## 5 Accessibilité PSH : transformer l'obligation en atout

**Le problème :** l'indicateur 26 de Qualiopi impose de sensibiliser vos équipes au handicap et de mobiliser les réseaux spécialisés. Beaucoup d'OF se contentent d'une phrase « locaux accessibles PMR » — insuffisant en audit, et surtout : un marché de 500 000+ actifs en situation de handicap ignoré.

### Le socle minimum conforme

- **Un référent handicap nommé**, formé, mentionné sur le site et les programmes.
- **Une procédure d'accueil PSH** : détection du besoin dès l'inscription, entretien, adaptation (durée, supports, rythme, matériel), traçabilité.
- **Le réseau mobilisable** : Agefiph, RHF (Ressources Handicap Formation), Cap emploi, MDPH — identifiées AVANT d'en avoir besoin.
- **Des supports adaptables** : polices lisibles, contrastes, sous-titres, version numérique agrandissable.

#### PROMPT À COPIER

Tu es référent handicap d'un organisme de formation. Rédige notre procédure d'accueil des personnes en situation de handicap conforme à l'indicateur 26 Qualiopi : détection du besoin à l'inscription, entretien individuel, exemples d'aménagements par type de besoin (moteur, sensoriel, cognitif, psychique), partenaires à mobiliser (Agefiph, RHF, Cap emploi), traçabilité des adaptations. Ajoute le paragraphe « accessibilité » à publier sur nos programmes.

**Le retournement :** un OF réellement accessible se différencie sur les appels d'offres publics (clauses handicap), rassure les OPCO et touche les aides Agefiph. L'obligation devient un argument de vente.

## 6 Prospecter et vendre plus, sans budget pub

**Le problème :** la plupart des OF dépendent du bouche-à-oreille et subissent des creux d'activité. La prospection est reportée « à plus tard » faute de temps et de méthode.

### La méthode : le système 3-3-3 (45 min/jour)

- **3 contenus/semaine** : l'IA transforme votre expertise en posts LinkedIn (un retour d'expérience, un conseil actionnable, une preuve chiffrée). Vous relisez et personnalisez en 10 min.
- **3 relances/jour** : anciens clients, devis sans réponse, contacts entrants. L'IA rédige des relances contextualisées non robotiques.
- **3 nouvelles cibles/jour** : entreprises de votre secteur avec un besoin identifiable (recrutement en cours, obligation réglementaire, actualité). L'IA rédige l'accroche personnalisée.

#### PROMPT À COPIER

Tu es responsable commercial d'un OF spécialisé en [DOMAINE]. Rédige un email de prospection de 90 mots max pour [TYPE D'ENTREPRISE] dont l'actualité est [SIGNAL : recrutement, obligation, croissance...]. Structure : accroche liée à leur actualité, bénéfice concret chiffré, une seule question d'ouverture. Pas de flatterie générique, pas de « j'espère que vous allez bien ».

**Gain constaté :** une présence commerciale quotidienne en 45 min/jour. Le pipeline se remplit en 4 à 6 semaines de régularité.

## 7 Piloter votre OF avec des indicateurs automatisés

**Le problème :** BPF rempli dans l'urgence en avril, satisfaction « au ressenti », rentabilité par formation inconnue. Sans tableau de bord, on pilote à vue — et l'audit Qualiopi (ind. 2 et 32) demande justement des indicateurs suivis.

### Les 8 chiffres à suivre chaque mois

| Indicateur                               | Usage                                 |
|------------------------------------------|---------------------------------------|
| CA facturé + CA en devis                 | Anticiper les creux                   |
| Heures stagiaires réalisées              | Pré-remplir le BPF au fil de l'eau    |
| Taux de satisfaction (à chaud / à froid) | Ind. 2 + page « indicateurs » du site |
| Taux de complétion / assiduité           | Détection du décrochage               |
| Marge par formation                      | Arrêter ce qui ne rapporte pas        |
| Délai devis → signature                  | Améliorer le tunnel de vente          |
| Réclamations et aléas traités            | Ind. 31-32, amélioration continue     |
| Pipeline (leads, relances en cours)      | Régularité commerciale                |

**Astuce IA :** exportez vos données brutes (tableur) et demandez chaque mois : « Analyse ces données comme un DAF d'organisme de formation : 3 constats, 3 risques, 3 actions prioritaires. » Archivez la synthèse : c'est aussi une preuve d'amélioration continue.

## ✓ Votre plan d'action 30 jours

| Semaine | Action                                                                                                  | Résultat                         |
|---------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|
| 1       | Créez votre bibliothèque de trames administratives + testez le prompt du levier 1 sur une vraie session | Cascade documentaire automatisée |
| 2       | Mettez en place la veille mensuelle IA + générez votre première synthèse d'enquêtes                     | 2 preuves Qualiopi datées        |
| 3       | Auditez votre site avec la grille du levier 4 + rédigez votre procédure PSH (levier 5)                  | Site conforme + ind. 26 couvert  |
| 4       | Lancez le système 3-3-3 + créez votre tableau de bord 8 indicateurs                                     | Prospection active + pilotage    |

Chaque levier appliqué seul vous fait gagner du temps. Les 7 ensemble changent la nature de votre quotidien : moins d'administratif subi, plus de pédagogie et de développement.

### Envie d'aller plus vite ? Le catalogue e-learning Ingeforma spécial OF

4 formations 100 % en ligne, conçues par un OF certifié Qualiopi pour les dirigeants d'OF :

**Optimisation IA · Obtenir Qualiopi rapidement · Site web Qualiopi-friendly · Accueil des PSH.**

Vidéos courtes, trames téléchargeables, accès immédiat, à votre rythme.

Chaque formation : **97 € HT** · Pack complet 4 formations + bonus : **297 € HT**

→ [ingeforma.io/elearning-of.html](https://ingeforma.io/elearning-of.html) · [mathieu.s@ingeforma.io](mailto:mathieu.s@ingeforma.io)

INGEFORMA SASU · 61 rue de Lyon, 75012 Paris · SIRET 931 772 909 00012 · NDA 11757313375 (ne vaut pas agrément de l'État) · Certifié Qualiopi N°26-068-08 — actions de formation, bilans de compétences, apprentissage. Document gratuit — ne peut être vendu.