

OBJECTIF DE LA FORMATION

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

- Comprendre les principes essentiels de l'intelligence artificielle générative.
- Identifier les principaux usages de l'IA dans les activités achats.
- Formuler des demandes claires et structurées à un outil d'IA.
- Utiliser l'IA pour gagner du temps dans la recherche, l'analyse et la rédaction.
- Vérifier la fiabilité des contenus produits.
- Identifier les risques liés à la confidentialité, aux données et aux décisions automatisées.
- Adopter des pratiques d'utilisation responsables et sécurisées.

PARTICIPANT : Acheteurs, responsables achats, directeurs achats, approvisionneurs, category managers, responsables sourcing et collaborateurs impliqués dans les processus d'achat.

PRÉ-REQUIS : Aucune connaissance technique en intelligence artificielle n'est requise.

FORMATEURS : Spécialiste en la et juridique.

MODALITÉS ET PÉDAGOGIE

- Questionnaire d'évaluation en début et en fin de formation
- Cas pratiques et études de cas, Quiz
- Horaires : 9h00 à 12h30 – 13h30 à 17h00
- Nombre maximum de stagiaires : 8
- Formation disponible à distance ou en présentiel

- Méthode interactive et intuitive
- Support de formation remis aux participants
- Assistance Technique et Pédagogique
- Attestation de fin de stage
- Questionnaire de fin de formation

PROGRAMME**1. COMPRENDRE L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE GÉNÉRATIVE**

Définition et principes de fonctionnement.
Différences entre automatisation, moteur de recherche et IA générative.
Présentation des principales catégories d'outils.
Capacités des modèles de langage.
Limites des outils : erreurs, biais, hallucinations et informations obsolètes, importance du contrôle humain.

2. LES USAGES DE L'IA DANS LES ACHATS

Recherche et présélection de fournisseurs.
Analyse de marchés et de tendances.
Préparation d'une stratégie de sourcing.
Structuration d'un cahier des charges.
Rédaction de demandes d'information et de consultation.
Synthèse et comparaison de propositions fournisseurs.
Préparation d'argumentaires de négociation.
Rédaction de courriers, comptes rendus et communications internes.
Analyse de données et de documents achats.
Suivi de la performance et des risques fournisseurs.

3. FORMULER DES INSTRUCTIONS EFFICACES

Définir précisément l'objectif de la demande.
Fournir le contexte, les contraintes et les critères achats.
Préciser le type de produit, de service ou de fournisseur concerné.
Indiquer le format et le niveau de détail attendus.
Décomposer une demande complexe en plusieurs étapes.
Demander une comparaison selon des critères définis.
Améliorer progressivement une réponse.
Identifier les informations à ne pas transmettre à un outil public.

4. VÉRIFIER LES PRODUCTIONS DE L'IA

Contrôler l'exactitude des informations fournies.
Vérifier les données relatives aux fournisseurs et aux marchés.
Identifier les affirmations non sourcées.
Repérer les incohérences, omissions et biais.

Comparer les résultats avec des sources professionnelles fiables.
Vérifier la pertinence des critères de comparaison.
Distinguer une recommandation automatisée d'une décision d'achat.
Maintenir la responsabilité de l'acheteur.

5. LES RISQUES LIÉS À L'UTILISATION DE L'IA

Protection des données personnelles.
Confidentialité des prix, des contrats et des stratégies de négociation.
Protection des informations fournisseurs.
Secret des affaires.
Propriété intellectuelle des contenus utilisés ou générés.
Risques de biais dans la sélection et l'évaluation des fournisseurs.
Risques de dépendance à un outil ou à un fournisseur technologique.
Responsabilité liée à l'utilisation d'informations erronées.
Principes essentiels du règlement européen sur l'intelligence artificielle.

6. UTILISER L'IA DE MANIÈRE RESPONSABLE DANS LES ACHATS

Définition des usages autorisés, encadrés ou interdits.
Sélection d'outils adaptés à un environnement professionnel.
Mise en place d'un contrôle humain systématique.
Traçabilité des contenus produits avec l'aide de l'IA.
Protection des informations sensibles.
Validation des analyses et recommandations.
Intégration de l'IA dans les procédures achats.
Sensibilisation des équipes.
Principes d'une charte interne d'utilisation de l'IA.