

Formation : IA générative pour les achats : optimiser ses consultations, analyses et négociations

Produisez des livrables achats fiables avec l'IA générative

Formation pratique - 2j - 14h00 - Réf. AHD

Prix : 1360 € H.T.

NEW

Comment appliquer l'IA générative aux processus achats pour améliorer la productivité et la performance procurement ? Comment, dans un cadre sécurisé et conforme, structurer un cahier des charges, rédiger des consultations fournisseurs (RFP/RFQ), analyser les offres via des grilles multicritères ou préparer les négociations avec l'IA ? Cette formation opérationnelle alterne apports, démonstrations et ateliers guidés pour vous permettre de structurer votre démarche et la rédaction de prompts réutilisables dans votre activité d'acheteur.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Appliquer les bonnes pratiques de prompting adaptées aux achats
- ✓ Structurer un cahier des charges et une consultation avec l'IA
- ✓ Analyser des réponses fournisseurs via une grille multicritère assistée
- ✓ Évaluer les risques, critères RSE et règles éliminatoires avec l'IA
- ✓ Créer une veille automatisée et des synthèses marché exploitables
- ✓ Préparer et tester des stratégies de négociation avec un assistant IA

Public concerné

Acheteurs, responsables achats, category managers, approvisionneurs, procurement managers, SRM et prescripteurs clés souhaitant intégrer l'IA dans leur pratique quotidienne.

Prérequis

Maîtriser les fondamentaux du métier achats

PARTICIPANTS

Acheteurs, responsables achats, category managers, approvisionneurs, procurement managers, SRM et prescripteurs clés souhaitant intégrer l'IA dans leur pratique quotidienne.

PRÉREQUIS

Maîtriser les fondamentaux du métier achats

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Chaque participant produit une boîte à outils : construction progressive d'une bibliothèque de prompts et checklist sécurité/confidentialité/anti-hallucinations

Méthodes pédagogiques

Apports structurés et démonstrations métiers, études de cas sur familles d'achat variées et ateliers guidés avec production de livrables.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Comprendre les fondamentaux de l'IA générative pour les achats

- Identifier le fonctionnement et limites des IA génératives
- Appliquer les règles de prompting efficace en contexte achats
- Analyser les risques d'erreurs, biais et hallucinations
- Respecter les cadres éthique, RGPD et confidentialité

Atelier

Définir des cas d'usage achats et appliquer un prompt optimisé sur un cas d'usage achat réel

2 Structurer l'expression de besoin et le cahier des charges avec l'IA

- Transformer un besoin interne en brief complet et exploitable
- Créer un cahier des charges structuré et conforme
- Intégrer contraintes, risques, SLA et exigences RSE
- Produire des livrables immédiatement réutilisables

Atelier

Structurer un cahier des charges complet à partir d'une expression de besoin

3 Rédiger une consultation fournisseurs (RFP/RFQ) assistée par l'IA

- Générer une RFP/RFQ claire et standardisée
- Définir les attendus et preuves documentaires demandées
- Appliquer des règles éliminatoires et critères obligatoires
- Harmoniser les échanges fournisseurs via des modèles

Atelier

Produire une consultation complète prête à diffusion

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

4 Construire et exploiter une grille d'évaluation multicritère

- Créer une matrice de scoring : coût, TCO, risque, performance
- Analyser des réponses fournisseurs avec l'IA
- Évaluer objectivement la conformité aux exigences
- Synthétiser les résultats pour décision interne

Atelier

Analyser les offres fournisseurs avec une grille multicritères

5 Mettre en place une veille achats automatisée et exploitable

- Définir des critères de veille : prix, capacité, incidents, conformité
- Sélectionner sources fiables et alertes pertinentes
- Créer des synthèses périodiques prêtes à partager
- Évaluer la fiabilité et la traçabilité des informations

Atelier

Créer une note de veille hebdomadaire automatisée

6 Préparer et simuler une négociation avec l'appui de l'IA

- Structurer une stratégie et des argumentaires de négociation
- Créer des scénarios et objections fournisseurs réalistes
- Tester ses réponses avec l'IA comme sparring partner
- Ajuster sa posture et ses concessions

Atelier

Simuler une négociation complète sur un cas fournisseur

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 15 juin, 17 sep., 23 nov., 7 déc.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 8 juin, 10 sep., 30 nov.