



RÉVOLUTIONNEZ VOS ACHATS AVEC L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

Utiliser l'IA pour optimiser sourcing, négociation et gestion des fournisseurs

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

NEW

Ref. : C25IABUY

Durée :
1 jour - 7 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 870 € HT

Repas inclus

Cette formation apporte des clés pour identifier l'impact de l'Intelligence Artificielle dans la fonction Achat grâce à des analyses rapides et avancées. Au travers d'illustrations concrètes et d'ateliers, le participant expérimentera l'usage d'une IA Générative (IAGen) pour le sourcing des fournisseurs, l'optimisation des coûts, la négociation et identifiera les contenus à générer pour améliorer la gestion de ses achats.

A l'issue de cette formation, le participant sera capable de :

- Connaître les fondamentaux de l'intelligence artificielle appliquée aux achats
- Identifier les cas d'usage de l'IA Générative dans la gestion quotidienne des achats
- Utiliser l'IA générative pour analyser les fournisseurs, optimiser les coûts et mieux négocier ses achats

LIEUX ET DATES DÉTAILLÉS

À distance

09 juil. 2025

- 09/07/2025 09:00 --> 09/07/2025 17:30 à À distance

OBJECTIFS

- Identifier les cas d'usage et les outils IA permettant de digitaliser les processus achats et l'automatisation des tâches répétitives.
- Appliquer l'IA à la gestion des fournisseurs, l'optimisation des coûts et la négociation.
- Expérimenter l'usage d'une IA Générative en achats.

POUR QUI ?

Toute personne dans l'entreprise qui réalise des achats, acheteurs, responsables achat et directeur achats.

PRÉREQUIS

- Avoir déjà eu une expérience en achats,
- Etre à l'aise sur le digital.

COMPÉTENCES ACQUISES

Gagner en efficacité et en précision dans les décisions achats et de renforcer la posture de négociateur grâce aux outils d'intelligence artificielle.

PROGRAMME

Révolutionnez vos achats avec l'IA



Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

ISM - 18-24 rue Tiphaine - 75015 PARIS
Tél. : +33 (0)1 42 21 02 02 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28



Introduction à l'Intelligence Artificielle et son impact sur la fonction Achats

- Définir et connaître les concepts clés de l'IA appliquée aux achats (RPA, Machine Learning, GenIA...).
- Cartographier les solutions technologiques et leurs apports pour les acheteurs.
- Identifier les applications concrètes : sourcing, analyse des fournisseurs, prévisions des coûts, automatisation des tâches répétitives.
- Anticiper les défis liés à l'IA : biais algorithmiques, éthique, confidentialité des données et gouvernance.
- Délimiter l'usage de l'IA interne (cloisonnée et sécurisée) vs. IA générative externe.
- **Atelier pratique** : Cas concrets d'usage de l'IA dans les achats et analyse des enjeux éthiques et juridiques.
- **Exercice pratique** : Expérimentation de l'IA générative comme aide à la prise de décision en achats.

Automatiser et améliorer le sourcing des fournisseurs avec l'IAGen

- Intégrer l'IA aux différentes étapes du processus d'achat.
- Automatiser l'analyse de marché, de son environnement et des tendances grâce à l'IA.
- Améliorer sa veille technologique et réglementaire avec l'IA.
- Optimiser les critères de sélection et l'évaluation des fournisseurs avec des modèles prédictifs.
- Identifier de nouveaux fournisseurs à l'aide de l'IA générative.
- Réaliser une analyse prédictive des risques fournisseurs (fiabilité, délais, conformité).
- Renforcer la gestion des appels d'offres et l'analyse des risques fournisseurs (conformité, délais, solidité financière).
- **Atelier pratique** : Exploitation de l'IA générative pour analyser l'environnement marché, géopolitique et réglementaire.
- **Atelier pratique** : Optimisation des critères de sélection et sourcing intelligent via l'IA. Débriefing et bonnes pratiques.

Négocier et optimiser ses coûts d'achats avec l'IA

- Automatiser l'analyse des dépenses et identifier des recommandations stratégiques.
- Prédire l'évolution des prix et capter les meilleures opportunités.
- Préparer ses négociations en interagissant avec des chatbots IA spécialisés.
- Mettre en oeuvre un processus de négociation avancé grâce à l'IA pour maximiser les marges et les conditions contractuelles.
- Utiliser l'IA pour analyser et extraire les clauses clés des contrats fournisseurs.
- **Atelier pratique** : Test d'outils d'IA pour l'analyse des fournisseurs et la prévision des coûts. Présentation des travaux et débriefing.
- **Mise en situation de négociation Achat** : Rédaction de prompts efficaces pour exploiter l'IA dans la négociation et création de supports impactants pour prendre le leadership face aux fournisseurs.

INTERVENANTS

Isabelle SOUBRE

Formatrice experte en négociation, vente et achats depuis 16 ans

ARCHIPELADON

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment



cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**. Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

