

L'IA AU SERVICE DES ACHATS DE PRESTATIONS INTELLECTUELLES :

Passer du cas d'usage à la transformation des process

La restitution de cet évènement comprend des échanges de visions, des partages d'expériences et d'expertises sur la thématique abordée avec la participation de :



Nissrine Massaq

Présidente du Club & référente CNA
IMERYS
Directrice des Achats PM, EMEA & APAC



Anthony Berges

Référent Freelance.com
FREELANCE.COM - Directeur Général adjoint
INOP'S - Directeur Général



Franklin Brousse

Avocat
Expert en droit des Achats et IA



Hamid Ben Salem

BANQUE DE FRANCE
Responsable de la Famille Achat
PI & Informatiques



Charles Dadi

NEXA FORWARD
Co-fondateur



François Tourrette

BRAPI
Fondateur et Directeur des Opérations



Gérald Barbaux

SONEPAR FRANCE
Responsable Achats Indirects

CONTEXTE & ENJEUX

En dehors des entreprises qui interdisent complètement ou partiellement l'utilisation d'une IA, ce qui limite de facto l'adoption, les cas d'usage de l'IA se multiplient dans les entreprises. Parmi ceux qui créent le plus de valeur pour les Directeurs Achats, sont régulièrement cités la rédaction des contrats, le traitement documentaire, les analyses d'offres et les comparatifs, le sourcing fournisseurs, la veille de marché et le benchmark sectoriel, l'assistance juridique et la gestion des risques contractuels, ainsi que les agents IA spécifiques et l'automatisation des process Achats.

D'autres cas d'usage sont intéressants à explorer, comme la comparaison de clauses contractuelles et l'analyse des déviations juridiques et commerciales, l'analyse des offres techniques, la rédaction des cahiers des charges, l'automatisation (reporting, RFI/RFP, commandes, sourcing), l'intégration de l'IA dans la contrathèque, la synthèse des offres et l'aide à la décision finale.

Ainsi, alors que l'IA est désormais largement déployée, l'enjeu est d'aller plus loin et plus vite, en passant d'une IA « test » à une IA transformative des process des directions Achats.

Cette transformation passe par des enjeux de gouvernance (y compris de gouvernance data et de gouvernance du capital informationnel), d'acculturation, de formation, mais aussi de traçabilité de la chaîne de décision.

Il importe aussi de permettre à l'organisation de ne pas oublier ce qu'elle a déjà appris et produit.

CHIFFRES CLÉS

82%

des entreprises qui utilisent l'IA pour leurs achats ont une IA interne aux services Achats

BRAPI 2026

40%

des tâches d'achat répétitives seront exécutées de façon autonome par des agents IA d'ici 2027, dans les organisations les plus avancées

GARTNER

BAROMÈTRE DES ACHATS DE PRESTATIONS INTELLECTUELLES 2025

Paradoxalement, l'IA est partout, mais elle n'est pas encore industrialisée :

45%

des acheteurs utilisent déjà l'IA

12%

le font de manière régulière

22%

disposent d'une politique formalisée

Les usages les plus répandus sont les suivants :

Rédaction ou l'amélioration des cahiers des charges

62%

Analyse comparative d'offres

37%

En somme, l'IA est largement utilisée comme un assistant de confort, mais pas encore comme un levier de transformation.

FREINS ET RÉSISTANCES À L'ADOPTION DE L'IA

50%

Manque de formation et d'accompagnement

32%

Manque de données fiables

18%

Autres

BONNES PRATIQUES

GOUVERNANCE & CADRAGE

- Intégrer la stratégie IA à la stratégie globale avec un sponsor assumant les coûts
- Mettre en place une charte d'utilisation (IA Act), impliquer le CSE comme projet de transformation du travail
- Compartimenter les données, définir les périmètres d'usage et de profils
- Distinguer agents IA assistants (sous contrôle humain) et agents IA autonomes et placer la ligne de partage selon le niveau de confiance dans le process

L'ACHETEUR AUGMENTÉ

- Maîtriser son métier d'abord : l'IA n'augmente que l'expertise existante
- Distinguer IA généralistes et IA spécialisées savoir laquelle utiliser, pour quel usage, avec quel niveau de contrôle
- Passer d'une logique de rédacteur à une logique de validateur
- Challenger systématiquement les outputs (hallucinations, jurisprudences inventées, synthèses approximatives)

À RETENIR

01

Le principal ROI ne doit pas être le temps gagné en production de documents

mais la réduction des itérations entre les Achats, le métier et le juridique

03

L'IA coûte avant de rapporter

il est crucial que la gouvernance assume l'ensemble des coûts, au travers d'un sponsor

05

La valeur d'une IA dépend autant de la qualité des données qui l'alimentent que de la compétence de celui qui l'utilise

les deux sont non négociables

02

Ne pas déléguer la décision d'achat à l'IA

la décision doit rester humaine, d'autant que la responsabilité incombe toujours à l'acheteur

04

Passer des cas d'usage de démonstration à de véritables assets algorithmiques

pour l'organisation, considérés comme des rituels critiques

VISION DE LA PRÉSIDENTE & FREELANCE.COM

- Sous-estimer l'IA aujourd'hui serait comparable à sous-estimer Internet il y a 30 ans. À terme, **l'IA ne sera plus une option**, mais un standard de fonctionnement.
- Demain, l'acheteur augmenté sera **libéré de 80 % de ses tâches administratives**, et pourra réinvestir ce temps pour créer de la valeur augmentant ainsi le niveau d'exigence du métier.
- S'agissant des agents d'IA, nous n'en sommes qu'au début de l'histoire. Mais, dans tous les cas, il est essentiel d'aborder le sujet de l'IA comme n'importe quel projet structurant en prêtant attention aux fondamentaux que sont la **gouvernance, les budgets, les process et la formation**.

« La résistance est normale, et même utile. Loin d'être le signe d'un refus du changement, elle oblige à poser les bonnes questions sur le processus et à définir une gouvernance claire et transparente. C'est d'autant plus crucial qu'une IA sans gouvernance ne transformera pas l'entreprise, mais industrialisera les défauts du processus existant et ne fera donc qu'accélérer l'inefficacité ! »



NISSRINE MASSAQ

Présidente du Club & référente CNA
IMERYS - Directrice des Achats PM,
EMEA & APAC



ANTHONY BERGES

FREELANCE.COM - Deputy CEO
INOP'S - Directeur Général Adjoint