

IA et Cybersécurité : Les nouveaux risques à maîtriser pour les Achats de Prestations Intellectuelles

Rencontre #2 : 1er octobre 2025

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
SIEMENS SMART INFRASTRUCTURE
Directrice Achats



Anthony Berges

Référent Freelance.com
FREELANCE.COM - Deputy CEO
INOP'S - Managing Director



François Tourrette

BRAPI
Fondateur et Directeur des Opérations



Stéphanie Berthet

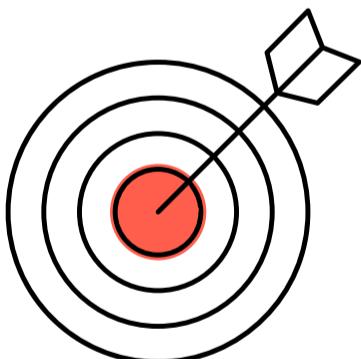
HEPPNER
Directrice des Achats Groupe



Franklin Brousse

Expert Juridique
Avocat spécialiste des Achats

ENJEUX



- Même si toutes les directions Achats n'ont pas encore intégré l'IA dans leur processus d'Achats (sourcing, cahier des charges, analyse des offres, sélection, contractualisation, suivi qualité), cette tendance s'affirme et, dans les entreprises les plus matures, les PoC et les cas d'usage se multiplient.
- **LE BESOIN D'ACCOMPAGNER L'ADAPTATION DES ÉQUIPES ET DE RENFORCER LA MATURITÉ DE LA PROFESSION EST RÉEL**, d'autant que les nouvelles pratiques vont de pair avec de nouveaux risques. Qui plus est, tout achat de prestations IT est désormais un achat indirect d'IA. L'identification et le partage de bonnes pratiques par les organisations les plus avancées sont une première réponse aux enjeux de sécurisation.
- **LE RÈGLEMENT EUROPÉEN SUR L'IA S'APPLIQUE PLEINEMENT DEPUIS AOÛT 2025**, avec un impact similaire sinon plus fort pour les acheteurs que le RGPD. Il vise à encadrer l'utilisation de l'IA avec une approche par les risques. La compréhension de cette nouvelle réglementation est cruciale, y compris pour des enjeux de souveraineté.
- L'IA est aussi – voire avant tout – un enjeu de gouvernance pour les organisations.

BONNES PRATIQUES

1 |

FAVORISER LE BON USAGE DE L'IA

- **Identifier les cas d'usage dans lesquels L'IA est source de valeur ajoutée, de gain de temps et de plus grande efficacité** : récupération d'informations permettant de générer un cahier des charges ou d'accélérer la relecture d'un contrat, correction des communications, traduction, support d'analyse pour davantage de précision...
- **Conserver un regard critique et envisager l'IA comme un outil d'aide à la compréhension et à la décision**, au service d'un acheteur augmenté et plus autonome juridiquement, notamment dans la négociation avec les fournisseurs, la génération de prérequis et de clauses adaptées au contexte, ou l'identification de clauses à risques.
- **Capitaliser sur les bases documentaires** constituées au fil de l'eau, pour personnaliser et affiner la production de l'IA générative.
- **Choisir un outil dédié aux acheteurs**, qu'ils pourront aisément s'approprier : les études évaluent à une journée par mois le gain de temps minimum par acheteur, sans compter la montée en qualité et en expertise.
- **Préciser les instructions à destination de l'IA pour éviter les extrapolations**, et systématiquement vérifier les sources.

CADRER LES ACHATS D'IA

- **Sensibiliser et former les acheteurs et les fournisseurs** aux risques liés à l'utilisation de l'IA, grâce à l'élaboration d'une cartographie détaillée.
- **Faire prendre conscience de l'impact opérationnel**, et pas seulement juridique, de la réglementation européenne sur l'intelligence artificielle.
- **Prévoir un questionnaire de conformité IA** dans les appels d'offres, à l'instar du questionnaire RGPD.
- **Intégrer l'IA dans le risk assessment**, imposer une clause de transparence aux fournisseurs pour l'utilisation de l'IA et prévoir des audits.
- **Opter pour des outils d'IA spécialisés et agentiques** s'appuyant sur un référentiel documentaire fiabilisé et validé par l'entreprise.

EMBARQUER ET ACCOMPAGNER LES ÉQUIPES ACHATS

- **Sensibiliser les digital native aux différents risques**, en insistant sur les hallucinations, le besoin d'esprit critique ou encore la confidentialité des données.
- **Sensibiliser les collaborateurs qui se montrent plus réticents en les rassurant**, en leur donnant envie et en démontrant l'intérêt d'utiliser les outils d'IA au quotidien – pour les Achats mais pas uniquement, car l'IA permet de casser les silos entre toutes les fonctions de l'entreprise.
- **Former à l'élaboration des prompts et accompagner l'appropriation des outils**, car seules des instructions précises et balisées permettent aux acheteurs d'utiliser l'IA avec fiabilité et certitude, donc de travailler en sérénité et en confiance.
- **Définir et diffuser un plan d'action clair**, avec un référent IA, une charte d'utilisation, une charte fournisseurs opposable (pour les fournisseurs, pas seulement ceux qui fournissent directement de l'IA), un questionnaire de conformité IA, des clauses IA, et des formations.
- **Assurer un suivi des formations**, lesquelles doivent être récurrentes.
- **Inciter les acheteurs à travailler main dans la main avec l'ensemble des métiers**.
- **Adopter l'IA**, pour qu'elle devienne un assistant au quotidien : **il faut se lancer !**

À RETENIR

Une IA professionnelle n'est pas un chatbot généraliste.

1

Dans les prestations intellectuelles, l'IA est loin d'être un gadget !

Elle est classée à haut risque par l'AI Act, et requiert une maîtrise humaine. Elle est d'ailleurs d'autant plus efficace qu'on lui restitue un contexte humain de compréhension. Le lien avec les prestataires doit aussi rester humain.

2

3

Le postulat de départ, dont l'acheteur doit systématiquement s'assurer, est l'existence d'un référentiel stable. La transparence de l'éditeur est un autre prérequis, car c'est d'elle que naît la confiance.

4

Le cadrage est essentiel – pour protéger à la fois la conformité, la récupération et la sécurité des données.

Plus que jamais, avec l'IA, l'esprit critique doit faire partie de l'ADN des acheteurs, dont l'intelligence fera toujours la différence. Certes, l'IA facilitera le matching entre des talents et des besoins, mais le tri final se fera toujours par les soft skills.

5

VISION DE LA PRÉSIDENTE x FREELANCE.COM



L'IA peut apporter une aide précieuse à l'acheteur, qui reste à la fois le chef d'orchestre entre toutes les directions et le maître de la décision finale. Elle favorisera aussi l'émergence de nouveaux profils : acheteurs RSE, experts data, spécialistes de la digitalisation. Les acheteurs opérationnels d'aujourd'hui évolueront vers les acheteurs de demain, capables de conjuguer performance économique, innovation, inclusion et réduction de l'empreinte carbone.

« L'IA ne remplacera pas les acheteurs, mais les acheteurs qui sauront utiliser l'IA remplaceront ceux qui ne le sauront pas. Il faut s'y préparer : non pas pour devenir des experts techniques, mais pour comprendre les risques, en maîtriser les usages et s'adapter en continu. »



Nissrine Massaq

Présidente du Club & référente CNA
SIEMENS SMART INFRASTRUCTURE
Directrice Achats

L'IA présente une réelle valeur ajoutée pour un prestataire comme Freelance.com, dont la mission est de connecter des talents externes avec les besoins des grandes organisations. Elle permet notamment un matching holistique, à partir du contexte et pas seulement de mots clés, donc une meilleure qualification des profils. Elle peut ainsi aider à générer un questionnaire contextualisé à adresser au candidat, pour affiner le compte rendu d'entretien.

*« Le cas le plus vertueux de l'IA est d'avoir des acheteurs augmentés.
Pour citer un proverbe chinois, quand le vent du changement souffle, certains construisent des murs et d'autres des moulins ! »*



Anthony Berges

Référent Freelance.com
FREELANCE.COM - Deputy CEO
INOP'S - Managing Director

Par ailleurs, l'IA crée une exigence de transparence pour tous les acteurs de l'écosystème des prestations intellectuelles. Cette exigence sera nécessairement vertueuse, pour chaque acteur individuellement et pour tous collectivement.