

La formation en résumé

L'intelligence artificielle (IA) est en train de transformer profondément le domaine des achats, offrant des leviers puissants pour améliorer l'efficacité opérationnelle et stratégique. En exploitant les technologies d'IA, les professionnels des achats peuvent non seulement automatiser des tâches chronophages, mais aussi prendre des décisions plus éclairées, basées sur l'analyse de données en temps réel.

Dans cette optique, notre formation vous permettra de découvrir comment l'IA peut devenir un véritable atout pour optimiser vos processus, anticiper les tendances du marché, et renforcer votre compétitivité dans un environnement en constante évolution, tout en vous donnant les clés pour intégrer efficacement ces outils dans vos pratiques quotidiennes.

Objectifs :

- Comprendre les enjeux et les impacts de la digitalisation et de l'IA sur son métier pour développer son efficacité au quotidien (gain de temps, recherche et synthèse d'informations, aide à la décision, création de contenus, ...)
- Identifier concrètement les processus achats optimisables grâce aux solutions d'IA et analyser les avantages et les risques liés à leur mise en œuvre.
- Utiliser des outils d'IA dans des scénarios concrets liés à la définition du besoin, à la gestion des fournisseurs, et au pilotage de la performance
- Cartographier les solutions d'IA disponibles sur le marché afin de construire son plan d'action individuel d'intégration des IA dans son métier

Participants :

- Acheteurs et responsables Achats

Prérequis :

Cette formation ne nécessite pas de prérequis particulier mais il est recommandé de suivre en amont de la formation le module de micro-learning sur l'utilisation de Chat GPT (version gratuite)

775 €

(non assujetti à la TVA)

**1 jours**

(7 heures en distanciel)



Cas pratiques

Dates et villes

À distance -

- 02/04
- 23/11

Lyon - 04 72 53 88 00

- 26/06

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

Sessions à venir - Nous contacter

Roanne - 04 77 44 54 69

Sessions à venir - Nous contacter

Le contenu

La digitalisation et les enjeux de l'IA

- Définition et concepts clés de l'IA : Apprentissage automatique (machine learning), algorithmes, traitement du langage naturel, analyse de données.
- La transformation digitale appliquée aux achats : Source to Contrat, SRM, GED ...
- Les différentes formes d'IA
- L'acheteur augmenté : Opportunités, risques et responsabilité dans l'utilisation des IA

Identification des processus achats optimisables par l'IA

- Gain de temps par automatisation de tâches répétitives
- Création de VA par analyse avancée : aide à la décision
- Fiabilisation
- Exercice pratique : Cartographier ses processus actuels et identifier les missions pouvant être améliorées avec l'IA

Connaître et choisir les outils d'IA adaptés

- Prendre en compte la nature, le coût, le temps nécessaire d'installation et d'entraînement, les enjeux liés à la sécurité et aux évolutions rapides...
- Avoir un panorama complet des solutions d'IA en fonction des besoins des achats : critères de sélection des outils : (coût, scalabilité, intégration avec les systèmes existants, simplicité d'utilisation...)
- Démonstration sur plusieurs outils d'IA sur comment rédiger un prompt efficace avec mise en pratique par chaque participant sur une de leur mission achats (cahier des charges...)

Déterminer les applications concrètes possibles dans les Achats

- Analyse de la demande
- Réalisation de cartographies des achats
- Veille économique
- Utilisation de l'IA dans la gestion des relations fournisseurs et la négociation : comment l'analyse de données peut améliorer la stratégie de négociation.
 - Sourcing fournisseurs
 - Saisie et contrôle de devis fournisseurs
 - Analyse appel d'offres
- Prédiction de prix cibles pour des transports comme pour de pièces sur plan (selon matière, procédé de fabrication, données du plan, ...)
- Tableaux de bord (alimentation automatique à partir de KPIs)
- Cas pratiques

Aborder la démarche d'intégration de l'IA dans son entreprise

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs adhèrent à notre charte pédagogique [« Agir et Apprendre »](#). Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Matériel requis si distanciel :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel lors des classes virtuelles

Une adresse mail pour la réception des liens de connexion

