



L' IA générative au service des Achats

L'assistant novateur pour les stratégies d'achats de catégorie

Si l'Intelligence Artificielle Générative (GenAI) promet de révolutionner la fonction Achats, son utilisation reste toutefois à ce stade à l'état de concepts.

Pour la mettre en œuvre, Argon & Co adopte une approche axée sur des cas d'usage concrets, identifiant des solutions personnalisées à des problématiques métiers.

Découvrez l'assistant novateur pour l'élaboration de stratégies A chats.



Transformez vos stratégies d'Achats grâce à l'IA

Contexte métier



Des stratégies achats de long terme définies ponctuellement.



Un manque de prise en compte des opportunités et contraintes du marché.



Des stratégies statiques et parfois incompatibles avec les actions d'achat en cours.



Notre proposition

Construire et développer un outil personnalisé, alimenté par vos données, en s'appuyant sur les compétences techniques de nos équipes IRIS associées à notre expertise et méthodologie Argon & Co sur les catégories d'Achats.



L'IA crée les stratégies d'achat à partir de prompts enrichis

Un prompt :

Une instruction ou une requête claire, concise et spécifique qui permet à l'IA de comprendre précisément ce qui est demandé.

Doit inclure des détails pertinents tels que la catégorie d'achat, les objectifs, les contraintes, les opportunités du marché, et toute autre information nécessaire.

Des données internes :

- Dépenses actuelles
- Dépenses projetées
- Évaluation fournisseurs
- Contrats en place
- Historique de la relation
- Besoin et demande métier

Des données externes :

- Indices de prix
- Indicateurs RSE, risque, etc.
- Benchmark
- Retours d'expérience



L'IA générative permet de définir des stratégies d'achats dynamiques

Les bénéfices de l'IA



Force de proposition



Capacité de mise à jour rapide



**Vérification de la cohérence
entre stratégie et exécution**



**Convergence de données de
source internes et externes**

(données de marché, indices,
benchmark, etc.)

Le contenu augmenté par l'IA

- Stratégie Achats dynamique et agile, connectée en temps réel aux données de l'écosystème fournisseurs
- Accès facilité et structuré aux fournisseurs de rang 2 et 3 grâce à une meilleure couverture des risques
- Tactique de négociation adaptée à chaque fournisseur
- Plan de diversification des sources d'approvisionnement

1 Exemple de prompt et de réponse de l'outil

Prompt :

Voici le contexte : l'entreprise dépend fortement du fournisseur E pour ses approvisionnements, ce qui nous expose à des risques. Peux-tu me suggérer des mesures pour réduire cette dépendance ?

En identifiant le problème (dépendance au fournisseur E) et l'objectif (réduction de cette dépendance), le prompt assure que les réponses de l'IA seront appropriées et pertinentes pour la situation donnée.

Il formule une demande précise en demandant des mesures pour réduire cette dépendance, ce qui guide clairement l'IA vers la génération de recommandations ciblées, qui s'inspirent entre autres de l'historique des actions et de benchmark.

Réponse de l'outil :

“Le marché du fournisseur E est très tendu avec des capacités supplémentaires limitées à court terme.

Cependant les fournisseurs X et Y ont annoncé des investissements en Asie qui pourraient offrir de nouvelles capacités d'ici à deux ans.

En attendant une renégociation du contrat cadre serait nécessaire pour garantir la rétrocession des outillages en cas de problèmes avec E, car le contrat cadre n'a pas de clause à cet effet.”

2 Exemple de prompt et de réponse de l'outil

Prompt :

Je cherche des recommandations en prévision de la renégociation de contrats avec nos fournisseurs C. et D. Que peut-on demander pour servir la stratégie que nous avons définie ?

En mentionnant la stratégie préalablement définie, le prompt indique que les recommandations doivent être alignées sur cette stratégie, garantissant ainsi la pertinence des réponses de l'IA.

En spécifiant "Que peut-on demander", le prompt encourage des recommandations spécifiques et pratiques pour les négociations, ce qui permet d'obtenir des conseils concrets et exploitables.

Réponse de l'outil :

"Lors de la renégociation avec le fournisseur C, il est recommandé de demander des délais de livraison plus courts pour améliorer l'OTD de votre production.

Pour faire passer la demande, vous pouvez proposer une réduction des délais de paiement : vous payez actuellement en moyenne six jours avant l'échéance, et le fournisseur a demandé il y a deux ans un raccourcissement des délais de paiement."

Vous cherchez à moderniser vos pratiques d'achat, à optimiser vos dépenses et à renforcer la résilience de votre chaîne d'approvisionnement grâce à l'intelligence artificielle générative ?

Notre équipe d'experts est prête à collaborer avec vous pour concevoir des solutions personnalisées basées sur des *use cases* Achats de pointe.

