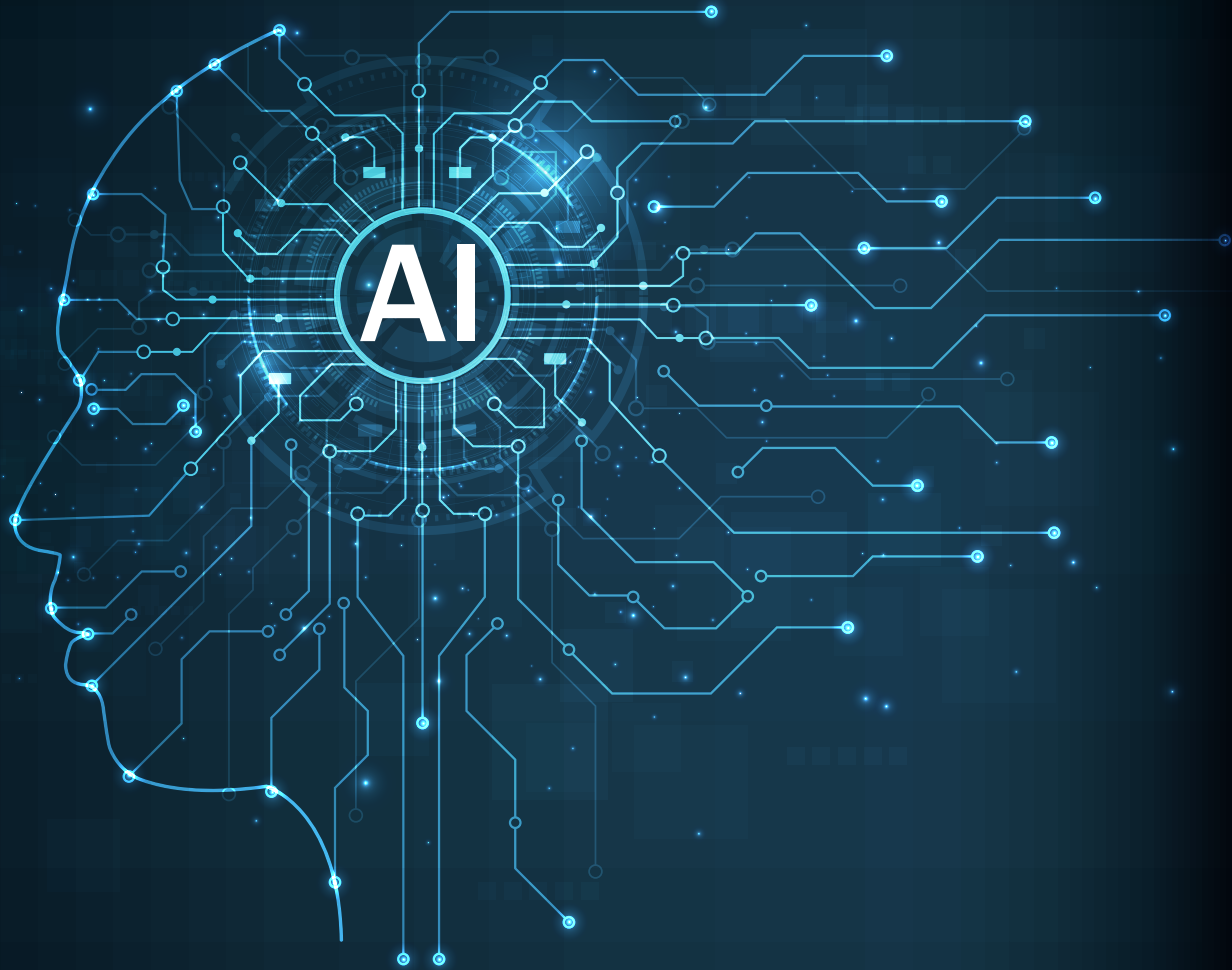


JAGGAER →



L'intelligence artificielle générative dans le
Source-to-Pay

Dix applications pratiques qui
révolutionneront votre entreprise

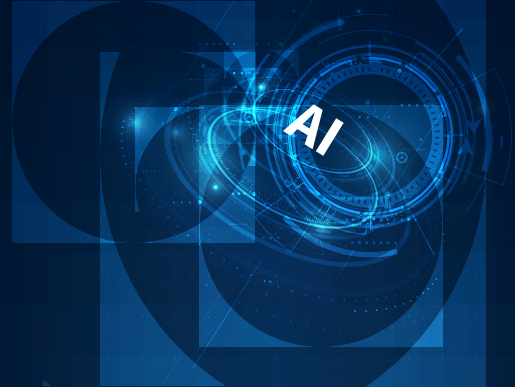
Introduction

L'IA générative révolutionne tous les secteurs et toutes les fonctions de l'entreprise

Qu'est-ce que l'IA générative ? Et en quoi diffère-t-elle des autres types d'intelligence artificielle ? Jusqu'à très récemment, l'IA se limitait à l'exécution de tâches spécifiques basées sur des règles et des modèles prédéfinis. Ces tâches pouvaient être très sophistiquées et pilotées par des algorithmes complexes.

L'analyse prédictive en est un parfait exemple. Dans le domaine des achats, plus précisément, l'application de l'IA pouvait impliquer le déploiement d'algorithmes d'apprentissage automatique et d'analyse prédictive pour prendre les décisions d'achat optimales en fonction des prix, des tendances du marché, du risque de perturbation dans la supply chain et d'autres facteurs. Pourtant, aussi sophistiquée que soit cette technologie, elle restait limitée à l'exécution de tâches définies a priori par des êtres humains.

En revanche, le terme d'intelligence artificielle générative décrit des algorithmes (dont le plus connu est ChatGPT) qui peuvent être utilisés pour créer un nouveau contenu, y compris de l'audio, du code, des images, du texte, des simulations et des vidéos. Mais la popularité de ChatGPT a détourné l'attention de son potentiel bien plus large. L'IA générative a également des utilisations pratiques, comme le développement de nouveaux produits et l'optimisation des processus d'entreprise. Ces applications peuvent offrir des avantages concurrentiels significatifs.



En effet, l'IA générative se distingue parmi les dernières innovations révolutionnaires et s'avère être un levier de transformation dans une multitude de secteurs. De la santé à la finance, de l'industrie aux services de marketing, l'IA générative propulse les industries et les fonctions commerciales interprofessionnelles vers des possibilités inexploitées. La capacité de cette technologie dynamique à générer, créer et analyser fait tomber les barrières, découvre de nouvelles opportunités et permet des gains d'efficacité inimaginables jusqu'à présent. Goldman Sachs prévoit que l'IA générative augmentera le PIB mondial de 7 % en 10 ans, tout en exposant 300 millions d'emplois à l'automatisation. Les processus opérationnels et le déploiement des ressources humaines seront donc profondément bouleversés. Mais le changement est inévitable et, en tant que responsables et professionnels des achats, nous devons l'accepter et en tirer profit.

IA générative et achats

Comment l'IA peut bénéficier aux achats, une fonction déterminante pour l'entreprise et que l'on retrouve dans pratiquement tous les secteurs d'activité ?

Le potentiel est immense. Elle peut être utilisée pour produire des versions personnalisées de documents tels que des appels d'offres, des bons de commande, des factures et des contrats, permettant d'économiser du temps et des efforts considérables tout en limitant les erreurs comme l'omission de détails importants. Elle peut être utilisée pour piloter des processus d'achat plus intelligents, offrant aux entreprises une plus grande agilité et des économies de coûts et, par conséquent, un avantage concurrentiel. Elle peut s'appuyer sur des données pour générer des rapports facilitant la prise de décision, afin d'économiser de nombreux efforts en matière de recherche et d'analyse.

En combinant l'analyse prédictive avec Grâce à l'IA générative, les entreprises pourront redéfinir la manière dont elles gèrent leurs supply chains ainsi que leurs stratégies d'achat et de vente, permettant ainsi une augmentation de l'efficacité commerciale. Chez JAGGAER, nous pensons que l'intelligence artificielle sera au cœur de la révolution du commerce autonome, qui permettra des échanges de biens et de services de plus en plus fluides entre les entreprises, tout en réduisant le temps consacré à des tâches manuelles routinières et chronophages qui n'apportent qu'une faible valeur ajoutée. Dans ce document, nous aimerions examiner dix cas dans le source-to-pay qui peuvent propulser votre entreprise grâce à l'IA générative.



Débutez avec une vision à long terme



Avant d'entrer dans les détails, prenez le temps de déterminer les objectifs concrets et utiles que vous vous fixez avant de vous lancer. L'essor de l'IA générative, depuis le lancement de ChatGPT en novembre 2022, a suscité de nombreuses discussions sur ses bénéfices pour les entreprises. Mais chaque secteur peut avoir des objectifs différents : dans le domaine de la santé, elle contribue à la personnalisation des plans de traitement, à l'analyse des images médicales et à la découverte de médicaments. Le commerce de détail l'utilise pour la prévision de la demande, les assistants virtuels et la génération de contenu créatif. Dans la finance, l'IA générative est utilisée pour la détection des fraudes, les stratégies de trading algorithmique, l'évaluation des risques et l'automatisation du service à la clientèle. Dans le domaine de la fabrication et de l'industrie, l'IA générative peut être utilisée pour l'optimisation des processus et l'amélioration de la conception des produits. Dans l'éducation, elle peut jouer un rôle au niveau des expériences d'apprentissage

personnalisées, de la notation automatisée et de l'élaboration de programmes d'études.

Le service des achats reste toutefois une fonction commerciale couvrant tous ces secteurs. Le potentiel est donc énorme, mais il faut aussi aborder la question sous un angle différent. Commençons par rappeler certains facteurs de valeur tout au long du processus du source-to-pay. Vous devez par exemple obtenir des biens et des services de bonne qualité, à faible coût et avec un minimum de risques ; gérer un portefeuille diversifié de fournisseurs de manière appropriée ; gérer des centaines ou milliers de contrats. Etc...

Dans les pages qui suivent, nous allons examiner dix cas pratiques qui peuvent améliorer trois domaines clés dans les achats : la gestion des contrats, le sourcing et la gestion des fournisseurs. La liste n'est pas exhaustive, mais elle présente les principaux points pour lesquels l'IA peut générer de la valeur. L'une des raisons est que ces activités reposent sur des données structurées et non structurées (telles que du texte), ce qui joue en faveur de l'IA générative.

Sourcing

L'IA générative offre des avantages considérables pour les événements de sourcing en rationalisant le processus de réponse et en améliorant la qualité des documents soumis. Les acheteurs et les fournisseurs y trouvent leur compte.

1 Un premier cas d'utilisation est l'utilisation de l'IA générative lors du **lancement d'un appel d'offres** (demande de devis, demande de propositions, etc.). Dans de nombreuses catégories de biens et de services, les documents d'appel d'offres doivent couvrir des descriptions détaillées, des exigences, des attributs, des données de sécurité, des conditions générales, des spécifications techniques et bien plus encore. Cependant, en s'appuyant sur des données archivées ou disponibles auprès de sources publiques (telles que les organismes de réglementation du secteur), l'IA générative peut libérer les collaborateurs d'une entreprise d'une grande partie de l'effort de compilation des appels d'offres. Cela réduit considérablement le temps investi, et donc les coûts, tout en augmentant l'agilité. Les appels d'offres créés avec l'aide de l'IA générative réduisent également la probabilité de négliger des critères importants dans un projet de sourcing.



2 L'IA générative peut également aider les fournisseurs pendant la phase d'appel d'offres d'un projet de sourcing, ce qui est bénéfique à la fois pour le fournisseur et pour l'acheteur. Dans un tel scénario, un algorithme d'IA analyserait le cahier des charges et répondrait en suggérant des stratégies optimales de tarification et de livraison, voire en aidant à la création de propositions convaincantes présentant des avantages clairs pour l'acheteur. Ce niveau de soutien alimenté par l'IA renforce l'engagement des fournisseurs, **favorise les appels d'offres concurrentiels** et, finalement, contribue à favoriser des relations plus saines entre les fournisseurs et les acheteurs.

3 L'IA générative peut alors procéder à une **analyse dynamique des propositions des fournisseurs**. L'algorithme peut identifier des paramètres clés tels que la rentabilité, la qualité, les performances de livraison, l'alignement sur les objectifs de l'organisation tels que la durabilité ou la valeur sociale, ainsi que les facteurs de risque. En traitant simultanément une multitude de propositions basées sur ces critères, le logiciel peut ensuite établir un classement des fournisseurs et formuler des recommandations, par exemple sur les stratégies à l'égard d'un ou plusieurs fournisseurs au niveau local, national et international. L'IA générative ne se contente donc pas d'accélérer le processus d'évaluation, elle fournit aussi des informations précieuses pour la prise de décisions stratégiques dans le domaine des achats.

4 Dans un environnement de marché en évolution rapide, l'IA générative peut aider les acheteurs et les fournisseurs à **optimiser les prix de manière dynamique**. En analysant l'offre et la demande du marché, les tendances historiques en matière de prix, les structures de coûts, les alertes sur les risques, les nouvelles, etc., le logiciel peut optimiser les stratégies de prix qui maximisent les économies pour l'acheteur tout en maintenant la qualité et la sécurité des achats et en garantissant une transaction rentable pour le fournisseur. Dans le domaine de la gestion des contrats, l'IA générative apporte déjà des avantages significatifs aux entreprises. En simplifiant et en accélérant les procédures de révision et en éliminant les erreurs humaines, l'IA générative optimise le travail des rédacteurs et des réviseurs de contrats. Une grande entreprise est susceptible d'avoir des milliers de contrats avec des fournisseurs, souvent dans différents formats manuels et numériques. Cela exige inévitablement beaucoup de ressources humaines, il s'agit donc d'un domaine idéal pour l'IA générative.

5 L'**analyse des contrats** permet d'extraire automatiquement des informations clés des contrats afin d'identifier les risques et les opportunités potentiels, par exemple en signalant les cas de non-conformité ou de surpaiement éventuel, ou en mettant en évidence les clauses ou les échéances importantes, telles que l'expiration du contrat. Cette analyse peut également être utilisée pour classer les contrats dans différentes catégories, par exemple pour permettre d'établir un ordre de priorité parmi ceux qui nécessitent un examen urgent.

Gestion des contrats



6 Les contrats peuvent être des documents très longs et détaillés, qui nécessitent parfois plusieurs heures pour être lus.

La fonctionnalité «**résumé de contrat**» qui vise à condenser les dispositions, termes et obligations clés d'un contrat en un résumé concis, représente l'un des cas d'utilisation où l'IA peut simplifier et optimiser la gestion des contrats. Cette fonctionnalité permettrait la compréhension rapide des détails d'un contrat complexe, permettant ainsi aux professionnels des domaines juridiques et non juridiques de gagner du temps et améliorer la prise de décision.

7 L'IA générative peut être exploitée pour proposer des clauses alternatives lorsqu'il s'agit de **rédiger des contrats**, une étape cruciale qui implique l'examen méticuleux et la révision des termes du contrat. Cette fonction permet aux utilisateurs d'atténuer les risques, de simplifier la communication ou d'améliorer le contrat, en particulier lorsqu'il s'agit

de clauses importantes telles que la résiliation, la force majeure ou la confidentialité.

8 Un autre exemple concret consiste à offrir des **conseils généraux** par une sorte d'**assistant virtuel**, dans le cadre de certaines sections du contrat. Vous pouvez tirer parti de l'IA générative pour déterminer si certaines formulations sont conformes aux clauses contractuelles standard ou pour mettre en évidence les éléments clés à prendre en compte pour des clauses spécifiques. Voici quelques exemples concrets de questions que vous pouvez poser : « Est-ce que cela ressemble à une clause contractuelle standard ? » ou « Pour cette clause contractuelle, à quoi dois-je faire attention ? » Pour les entreprises internationales qui ont des activités dans différents pays et juridictions, les capacités multilingues de l'IA générative et sa capacité à apprendre des phrases ainsi que des clauses standard dans différents régimes juridiques sont particulièrement utiles.

Gestion des fournisseurs

Une gestion efficace des fournisseurs repose en grande partie sur les relations personnelles et interentreprises, mais elle implique également la gestion d'un grand nombre de données, de mesures de performance et de rapports. En générant des informations et des recommandations visant à améliorer la collaboration et identifier les domaines à améliorer, l'IA générative peut éviter des efforts manuels aux professionnels des achats, pour leur permettre de se concentrer sur les relations concrètes.

9 La gestion des bases de fournisseurs pour les grandes entreprises peut s'avérer difficile, en particulier lorsqu'il s'agit de traiter de grandes quantités de données. L'utilisation de guides pour générer des rapports ou des tableaux spécifiques pour communiquer, en utilisant différents indicateurs, peut apporter une aide précieuse pour donner du sens aux informations complexes. L'IA générative peut contribuer activement aux données de **performance des fournisseurs** en générant des évaluations complètes, aidant ainsi les services d'achat à prendre des décisions éclairées de manière plus efficace et plus rapidement. Combinée à l'analyse prédictive, cette fonctionnalité peut être utilisée pour générer des stratégies alternatives à mettre en œuvre en cas de perturbations de la supply chain avant qu'elles ne se produisent, aidant ainsi les entreprises à devenir plus agiles et résilientes pour faire face aux crises.



10 Les relations de qualité avec les fournisseurs résultent souvent d'une communication permanente, claire et transparente. L'IA générative peut améliorer la gestion de la relation fournisseur en élaborant des messages efficaces pour les mises à jour de statut, les plans de développement des fournisseurs, les requêtes et les demandes de collaboration, optimisant ainsi l'**efficacité de la communication** interne et externe tout en simplifiant la tâche des responsables de la gestion de fournisseurs, responsables de produits ou responsables de catégories. Ce type d'IA peut également jouer un rôle crucial au cours du processus complexe d'intégration des fournisseurs. Outre la communication, il peut aider à générer des contrats avec les fournisseurs, des conditions d'accord, des supports de formation, des kits de bienvenue personnalisés ainsi que des documents de conformité.

Vos prochaines étapes

Comme nous l'avons vu, l'IA générative transforme les achats du sourcing au paiement, qu'il s'agisse d'aider à mieux créer des événements de sourcing ou d'améliorer la gestion des contrats. Les dix cas d'utilisation énumérés ci-dessus ne sont des exemples, parmi d'autres. L'IA générative peut également accélérer et également améliorer les processus qui combinent les fonctions achats et commerciales, comme la facturation, la détection des fraudes et la prévision de la demande. Pour les entreprises qui cherchent à être plus compétitives, à réduire les coûts et à devenir plus agiles, il est essentiel d'implémenter des solutions alimentées par l'IA. Mais par où commencer ? Voici une recommandation pour vos prochaines étapes :

- **1** Commencez par la valeur la plus atteignable. Identifiez dans vos processus Source-to-Pay les points où vous pouvez apporter le plus de valeur rapidement à l'aide de l'IA.
- **2** Présentez les avantages de l'IA générative dans les achats aux membres du leadership ; obtenez leur support pour cette nouvelle phase de votre transformation numérique. Soyez clair sur ses capacités mais aussi sur ses limites actuelles sans exagérer ses bénéfices.
- **3** Élaborez une feuille de route technologique pour la mise en place de l'infrastructure nécessaire. flux de données, ressources et logiciels d'analyse.

- **4** Engagez des partenaires compétents en matière de technologie et de données pour contribuer à la mise en œuvre de votre vision et de votre feuille de route.
- **5** Collaborez avec les RH pour élaborer une stratégie dans la recherche de talents. Vous devrez probablement recruter des personnes possédant de nouvelles compétences analytiques, tout en réaffectant les personnes existantes à de nouvelles tâches.

Le moment est venu d'exploiter la puissance de l'IA pour une ère plus intelligente des achats, où l'innovation et l'efficacité convergent pour un succès durable. Nous ne pouvons pas envisager un avenir riche en possibilités sans tenir compte de l'impact profond de l'IA et de ses composantes. Alors que la technologie continue d'évoluer à un rythme sans précédent, l'adoption du potentiel de transformation de l'IA, en particulier de l'IA générative, devient un impératif dans tous les secteurs d'activité.

JAGGAER, leader des solutions digitales pour les achats et pionnier de la révolution du commerce autonome, propose des solutions qui tirent parti de l'IA générative, comme JAGGAER Contracts AI, qui automatise l'extraction de données à partir de documents et d'ensembles de données volumineux et applique des analyses pour accélérer l'examen des contrats et réduire les risques.

C'est le début d'une révolution ! Êtes-vous prêt à nous rejoindre ?

Merci



www.JAGGAER.com