

althea

L'IA, nouveau levier de la fonction achats

Althea sera l'un des intervenants de l'événement Décision Achats Connect, le 13 novembre, à l'occasion d'une conférence sur l'IA au service des achats.

C'est également à ce titre que le cabinet accompagne un grand établissement bancaire, dans le cadre de sa transformation digitale. Explications.



28 directions métiers, et une poignée de collaborateurs au sein de la direction achats, ce seul constat pourrait suffire à comprendre la volonté de cette grande banque française de se tourner vers l'intelligence artificielle. « La recherche de gains de temps et de simplification a effectivement été un argument important dans leur démarche », indique David Bellaïche, directeur général d'Althea, qui accompagne l'établissement dans cette mutation au long cours. « Mais il en va aussi d'une intention de faciliter le plus possible le quotidien des métiers et d'améliorer qualitativement les données exploitées, dans une optique de création de valeur », ajoute Elodie Jardoux, manager achats chez Althea.

L'objectif était de voir comment la direction achats peut, en changeant

de paradigme technologique, mieux répondre aux attentes dans l'organisation. Concrètement, les nouveaux outils en place permettent la prise en charge de tâches de bas niveau, comme l'automatisation de la mise à jour des données fournisseurs (numéro de Siret, adresse...). Des tâches simples mais très chronophages et indispensables pour être en conformité. Il peut s'agir aussi de fonctionnalités de contract management qui représentent une avancée non négligeable. La conformité relative aux contrats, les modalités de renouvellement, la gestion des clauses sont autant de facettes qui profitent désormais de gains de temps et d'agilité substantiels. « Un autre travail en cours concerne la centralisation de la fonction d'approvisionnement. La récupération des bonnes informations pour créer les

demandes d'achat dans l'outil est par exemple une des tâches automatisées », explique Elodie Jardoux.

Mais les retombées sont aussi qualitatives. L'enjeu est d'améliorer la donnée en tant que telle, pour la rendre utile, en veillant à une compatibilité IT étendue et en faisant fi du type de SI achat ou du type d'ERP en place.

L'idée est également d'optimiser et d'améliorer le pilotage, en mettant en place des solutions d'analyse prédictive, à travers un certain nombre de KPIs. « La direction achats souhaite être en mesure de tirer la sonnette d'alarme vis-à-vis des métiers, quant à des consommations budgétaires trop importantes ou quant à des contrats qui ne sont pas suffisamment valorisés », précise Elodie Jardoux.

L'accompagnement pas à pas est un élément essentiel dans l'appropriation de ces nouvelles solutions. « Confier les règles métier à des algorithmes qui, à force d'apprentissage, vont apporter des réponses de plus en plus éclairées, n'est pas une démarche naturelle. Il est fondamental d'expliquer aux collaborateurs au sein des organisations ce que l'IA fait, ce qu'elle ne fait pas, pour faire évoluer la culture des équipes dans ce domaine et favoriser ainsi les adoptions. Bien sûr, le rôle d'un accompagnateur comme Althea est de s'adapter à chaque organisation, à la vitesse à laquelle elle souhaite avancer en la matière », décrit David Bellaïche. ■