

## Intelligence artificielle et négociation dans les marchés publics

Maîtriser les outils d'IA pour préparer, conduire, analyser et sécuriser les négociations avec les opérateurs économiques

1 jour (7 heures)

Perfectionnement

Classe à distance

à partir de

**795 € NET** par personne (Non assujetti) Repas inclus en présentiel

Contenu mis à jour le 25/09/2026. Document téléchargé le 07/10/2026.

L'IA générative ouvre de nouvelles perspectives pour les acheteurs publics : préparation stratégique, analyse des offres, simulation des échanges, production des documents et sécurisation des décisions. Au-delà des effets de mode, cette formation vous permet d'identifier les usages réellement utiles et immédiatement mobilisables dans vos négociations. Vous repartirez avec des méthodes, des prompts et des cas pratiques directement transposables à vos marchés. Il est recommandé de venir avec son ordinateur portable.

### Objectifs

- Exploiter l'IA pour préparer, conduire et analyser les négociations dans le respect des règles de la commande publique
- Concevoir des prompts et des méthodes de travail adaptés
- Sécuriser l'utilisation de l'IA en maîtrisant les risques juridiques, éthiques et opérationnels

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

#### Compétences acquises

Intégrer l'intelligence artificielle générative à chaque étape de la négociation afin d'optimiser la préparation, la conduite et l'analyse des échanges tout en sécurisant les décisions d'achat.

## À qui s'adresse cette formation ?

- Acheteurs publics
- Responsables achats et responsables de la commande publique
- Juristes en marchés publics
- Rédacteurs et gestionnaires de marchés publics
- Toute personne amenée à préparer, conduire ou participer aux négociations avec les opérateurs économiques

### Prérequis

Maîtriser les fondamentaux des marchés publics et connaître les principes de la négociation. Aucune connaissance préalable en intelligence artificielle n'est requise.

## Programme

### 1 Pendant votre formation

## Intelligence artificielle et négociation dans les marchés publics

### Comprendre les usages de l'IA dans les achats publics

#### Panorama des outils

- ChatGPT
- Copilot
- Gemini
- Claude
- Perplexity
- Le Chat (Mistral)

#### Cas d'usage dans l'achat public

- Sourcing
- Analyse d'offres
- Négociation
- Rédaction

#### Forces et limites

### Construire une stratégie de négociation assistée par l'IA

#### Préparer la négociation

- Objectifs

- Marges de manœuvre
- Solution de repli (BATNA)
- Questions à poser
- Grille de préparation à la négociation
- Stratégie de négociation fournisseur

**Utiliser l'IA pour :**

- Analyser le contexte
- Détecter les leviers de négociation
- Générer des scénarios

**Cas pratique :** Marché de travaux intégrant des objectifs environnementaux

**Créer des prompts performants pour les acheteurs publics****Méthodologie de prompting**

- Rôle
- Contexte
- Contraintes
- Livrables attendus

**Atelier :** Création de prompts dédiés à :

- la préparation d'une négociation
- l'analyse comparative des offres fournisseurs
- la gestion des surcoûts
- la proposition de variantes

**Livrable :** Bibliothèque de prompts

**Analyser les offres et préparer les échanges avec l'IA****Exploiter l'IA pour :**

- comparer plusieurs offres
- détecter les écarts
- identifier les risques
- préparer les questions

**Cas pratique :** Analyse comparative de plusieurs offres.

**Simuler et conduire une négociation avec l'IA****Utiliser l'IA comme partenaire d'entraînement**

- Simulation de fournisseur
- Gestion des objections
- Scénarios difficiles (ex : fournisseur en situation de monopole)

**Jeu de rôle :** Acheteur / Fournisseur / IA

## Produire les livrables post-négociation

### Générer

- Bilan de négociation
- Compte-rendu d'entretien / synthèse de négociation
- Tableau de décision

**Cas pratique :** Exploitation d'un entretien de négociation.

## Encadrer et sécuriser l'usage de l'IA

### Risques spécifiques

- Hallucinations
- Biais
- Confidentialité
- Dépendance à l'outil
- Responsabilité de l'acheteur (recul et esprit critique)

Élaboration d'une charte d'usage

## Financement

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles via les OPCO (Opérateurs de Compétences), organismes agréés par le ministère du Travail dont le rôle est d'accompagner, collecter et gérer les contributions des entreprises au titre du financement de la formation professionnelle.

Pour plus d'information, une équipe de gestionnaires SKOLAE Formation spécialisée vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative.

[Nous contacter pour en savoir plus →](#)

## Intervenants

**Vincent Dagnas**

Dagnas Vincent

## Modalités pédagogiques

Équipe pédagogique :

Un expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme

[Accessibilité aux personnes en situation de handicap](#)

## Détails de la session

Le 28 mai 2027 (1 jour / 7 heures)

À distance

Le 28 mai 2027 **À distance**

- 28 mai 2027 ..... 9h00 – 17h30