

class=" green-theme-structs" >



[Tribune] L'intelligence artificielle dans les achats publics : rupture subie ou virage maîtrisé ?

📅 17/07/2025 👤 Sébastien Taupiac

Selon Sébastien Taupiac (Expert en achat public -Fondateur ST Agency), les acheteurs publics n'ont pas le luxe d'ignorer la révolution de l'intelligence artificielle (IA). « Mais cela ne signifie pas pour autant que tous doivent se précipiter sans discernement. L'usage de l'IA dans la commande publique appelle à faire des choix clairs, différenciés selon les capacités et les niveaux de structuration des acheteurs.»



L'intelligence artificielle n'est pas née avec ChatGPT. Elle s'enracine dans les années 1950, à la croisée de la logique mathématique et des premières théories cybernétiques. Mais ce n'est qu'en 2023, avec la mise à disposition gratuite d'un assistant conversationnel performant, que cette technologie est venue bouleverser nos repères. Pour la première fois, une innovation s'impose dans nos pratiques professionnelles avant même d'avoir été comprise, encadrée ou maîtrisée. Cette irruption brutale provoque une forme de sidération, en particulier dans les sphères publiques où les logiques de précaution, de conformité et de souveraineté sont structurelles. Sommes-nous face à une technologie que l'on choisit ? Ou à un basculement que l'on subit ?

La métaphore automobile éclaire la situation. Nous sommes à l'intelligence artificielle ce que la 4L fut à l'automobile : une première version accessible, rustique, encore imparfaite, mais déjà révolutionnaire. Les acheteurs publics n'ont pas le luxe d'ignorer cette révolution. Mais

cela ne signifie pas pour autant que tous doivent se précipiter sans discernement. L'usage de l'IA dans la commande publique appelle à faire des choix clairs, différenciés selon les capacités et les niveaux de structuration des acheteurs. Deux grandes voies s'offrent à nous, et elles dessinent deux visions radicalement opposées.

Une IA générative omniprésente... mais hors-sol

La première, déjà bien engagée, est celle d'un usage généralisé, libre, souvent désordonné, de l'IA générative grand public. ChatGPT s'infiltré dans les pratiques d'écriture, d'analyse, parfois même dans les phases de consultation.

L'étude menée par l'APEC en mars 2025 auprès de 2 000 cadres et 1 000 entreprises confirme cette tendance : 35 % des cadres utilisent l'IA générative au travail au moins une fois par semaine, et 72 % d'entre eux souhaitent bénéficier d'une formation. Fait notable, la majorité des cadres perçoivent désormais l'IA comme une opportunité (37 %) davantage que comme une menace (22 %). Mais cette opportunité se heurte à une méconnaissance des usages : seuls 13 % des cadres déclarent avoir bénéficié d'une formation spécifique, et la majorité des entreprises n'ont pas encore mis en place de stratégie d'encadrement.

Dans un tel contexte, l'IA devient un réflexe, un outil d'appoint, mais aussi un piège. À mesure qu'elle s'installe, elle installe aussi ses risques : violation du RGPD, opacité des sources, dépendance à des infrastructures extra-européennes. Dans un **article récent d'achatpublic.info**, **Fabrice Richoux** rappelle que l'IA générative soulève « un doute fondamental » sur la traçabilité et la justification des décisions, notamment lorsqu'il s'agit d'évaluer une offre.

“ L'IA devient un réflexe, un outil d'appoint, mais aussi un piège. À mesure qu'elle s'installe, elle installe aussi ses risques ”

Or, une IA libre, sans formation préalable, alimente l'illusion d'un gain de performance immédiat. Elle masque les lacunes, reproduit les biais et compromet la sécurité juridique des procédures. Elle ne remplace pas la maîtrise du code de la commande publique, des clauses contractuelles, des critères d'analyse, ni la capacité à négocier. À défaut d'un accompagnement structuré, l'acheteur devient simple opérateur de prompt, sans conscience de ce qu'il déclenche.

“ La formation n'est plus une option : elle devient un prérequis ”

Dès lors, la formation n'est plus une option : elle devient un prérequis. C'est ce que rappelle l'initiative d'achatpublic.com, qui propose des **formations ciblées** sur les implications juridiques, techniques et pratiques de l'IA dans les marchés publics. Rédiger un DCE, interpréter des offres ou piloter un accord-cadre avec l'appui d'un assistant IA suppose non seulement de savoir utiliser l'outil, mais aussi de comprendre ce qu'il ne fait pas — et ne doit pas faire.

L'intelligence augmentée : une option pour les structures outillées

L'autre voie consiste à considérer l'IA non pas comme une béquille, mais comme un accélérateur. Il ne s'agit plus de naviguer à vue avec des outils gratuits, mais d'investir dans des solutions professionnelles conçues pour les achats publics. Des outils métiers comme MAIA, développés dans un cadre souverain, avec des protocoles de sécurité et des modules d'apprentissage, permettent d'augmenter la performance sans renoncer à la conformité.

Ce modèle implique un effort réel : acquisition de licences, accompagnement au déploiement, formation continue, maintenance applicative. Il implique aussi un changement d'échelle. Seules les structures disposant d'une taille critique (centrales d'achat, grandes collectivités, établissements hospitaliers mutualisés, services de l'État) peuvent mutualiser les données, structurer les processus et encadrer les usages. La **Direction des achats de l'État (DAE), dans son plan d'action 2025**, explore précisément cette voie, en testant des cas d'usage ciblés sur le sourcing fournisseur, la rédaction automatisée ou l'analyse de données d'offres.

Mais une telle approche suppose aussi de repenser le rôle de l'acheteur. Il ne s'agit pas de se faire remplacer, mais de se repositionner comme chef d'orchestre : l'humain reste garant de la stratégie, de la responsabilité, du dialogue avec les opérateurs. Ce n'est qu'à cette condition que l'intelligence devient réellement augmentée.

La réflexion ne peut être dissociée de celle, plus large, sur la simplification. Comme le rappelle une **tribune d'achatpublic.info**, la simplification réelle de la commande publique ne viendra ni d'un décret ni d'un chatbot, mais d'une redéfinition claire des besoins, des circuits de décision et des marges de manœuvre laissées aux acheteurs.

“ Aujourd'hui, l'IA ne crée pas de professionnels. Elle valorise ceux qui le sont déjà. La vraie fracture est là : entre ceux qui se forment, s'équipent, structurent leur approche... et ceux qui s'en remettent à l'outil, faute de mieux ”

Aujourd'hui, l'IA ne crée pas de professionnels. Elle valorise ceux qui le sont déjà. La vraie fracture est là : entre ceux qui se forment, s'équipent, structurent leur approche... et ceux qui s'en remettent à l'outil, faute de mieux. La technologie est neutre. Le cadre dans lequel on l'intègre, non. À nous d'en faire un levier d'autonomie — ou de dépendance.

L'intelligence artificielle, si elle est correctement encadrée et pilotée, constitue un probable accélérateur de la professionnalisation des fonctions achats, en particulier dans les grandes structures. Elle redonne de la valeur à la compétence, à l'analyse fine, à la stratégie d'achat. Mais surtout, elle impose une autre logique : celle de la mutualisation, qu'il s'agisse des outils, des données, des savoir-faire ou des formations.

À terme, l'IA ne disloquera pas l'achat public : elle poussera, au contraire, à en concentrer l'intelligence et à structurer les moyens.

à propos de l'auteur



Sébastien Taupiac

Expert en achat public, Fondateur de ST Agency et Administrateur de l'APASP