

L'avenir de la commande publique à l'ère de l'IA

Prédire l'avenir de la commande publique à l'ère de l'IA

La commande publique est un sujet très sous-estimé. Il faut reconnaître qu'elle a l'apparence du sujet le plus ennuyeux qui soit : des administrations qui achètent des choses, avec beaucoup de paperasse au passage.

Pourtant, elle mérite notre attention : elle représente 13 % du PIB mondial et 25 % à 40 % des dépenses publiques, à une époque où chaque euro public compte ; elle est récemment revenue sous les projecteurs comme cible de réformateurs du secteur public, tels que le DOGE d'Elon Musk aux États-Unis.

Et elle est sur le point d'être massivement transformée par l'IA.

Je suis un praticien à temps plein de l'IA et de la commande publique, puisque je suis cofondateur d'Explain, une startup IA basée à Paris qui aide les entreprises à répondre aux appels d'offres publics. J'ai échangé avec de nombreuses entreprises, acheteurs publics, experts et régulateurs, en Europe comme aux États-Unis.

Voici ma boule de cristal : je vais tenter de prédire les 5 à 10 prochaines années de la commande publique, à l'ère de l'IA. Je crois que l'IA va transformer l'ensemble du système au-delà de ce qu'on peut imaginer et apporter d'énormes gains d'efficacité, de l'ordre de plusieurs centaines de milliards, à la fois pour les finances publiques et pour les entreprises. Mais ce sera plus complexe que « l'IA va automatiser la paperasse et réduire la bureaucratie » : l'IA créera des gagnants, mais aussi des perdants, et il y aura des turbulences en chemin.

La complexité de la commande publique coûte 450 Md\$ par an rien qu'en traitement

La commande publique est vraiment grande et vraiment complexe

La commande publique représente 13 % du PIB mondial (13 000 milliards de dollars par an) et a acquis une réputation de complexité inutile. Franchement, cette mauvaise réputation est bien méritée. Trois facteurs clés la rendent plus complexe que l'achat dans le secteur privé.

Premier facteur : dans la commande publique, acheteurs et vendeurs ne se parlent que très peu. À la place, ils écrivent... beaucoup.

Le 20 mars 2025, la ville de Somerville (Massachusetts, USA) a annoncé son intention d'acheter « quatre (4) motos Harley-Davidson FLHTP Electra Glide ». Elle a produit un PDF de 41 pages, précisant des exigences sur les clés de contact ou le diamètre des disques de frein, détaillant de multiples arrêtés municipaux liés à la conduite dans les rues de la ville, et indiquant aux candidats qui préfèrent soumettre des enveloppes physiques que, « dans un souci de réduction des déchets, [Somerville] décourage l'usage des classeurs à 3 anneaux ».

Les entreprises doivent répondre dans le même esprit : une réponse simple exige généralement 30 pages de rédaction, 8 formulaires à remplir et 50 cases à cocher. Un dialogue direct entre acheteurs et vendeurs ? Le plus souvent interdit.

Deuxième facteur : au-dessus d'un certain seuil (généralement autour de 50 000 \$ ou 100 000 \$), la procédure d'achat est imposée par la loi : RFP, appel d'offres ouvert, délais de dépôt fixes, évaluation des offres et

attribution formelle du contrat. Ce qui prendrait un mois dans le privé devient une affaire de six mois dans le public.

Ce processus rigide peut aussi empêcher d'obtenir le meilleur prix : imaginez payer le double du prix Amazon pour des fournitures de bureau parce que la réglementation n'autorise pas l'achat direct.

Troisième facteur : beaucoup d'acheteurs publics ne se limitent pas à demander un produit de bonne qualité à bon prix, ils ajoutent des exigences supplémentaires. Dans notre exemple Harley-Davidson de Somerville, sur 41 pages de RFP, seules 4 concernent réellement les motos : tout le reste porte sur les garanties financières, les preuves de conformité fiscale, de sécurité, de règles sociales et de diversité. Et si vous oubliez une seule case d'un seul formulaire, votre offre est invalidée.

Fait marquant : ces processus sont similaires aux États-Unis, en Europe, en Corée ou en Australie, comme le rapporte l'OCDE. Oui, les choses sont plus lentes en France qu'en Allemagne, à New York qu'au Texas. Mais la photographie d'ensemble reste la même.

¹ Global Public Procurement Database, World Bank Group, 23 mars 2020

² Contributeurs : X, X, X, X, X

³ Enquête du Sénat français sur la commande publique, 8 avril 2025 ; audition de France Digitale avec Arthur Muller (cofondateur d'Explain), Louis-Simon Boileau (directeur du programme public chez OpenClassrooms), Yann Boulay (responsable affaires publiques chez France Digitale), Guillaume Houzel (directeur général adjoint développement chez OpenClassrooms), Hugo Ruggieri (directeur juridique chez Doktrine), Marianne Tordeux Bitker (directrice affaires publiques chez France Digitale).

Par un effet de complexité, trop peu d'entreprises participent aux

appels d'offres publics, ce qui réduit la concurrence et fait monter les prix pour les contribuables.

Cette complexité coûte cher à tout le monde

Répondre à des appels d'offres publics coûte cher. Passer jusqu'à un mois de préparation sur une seule offre n'est pas rare. Selon un rapport PwC de 2011 pour la Commission européenne, le coût total de traitement d'une réponse à appel d'offres s'élève en moyenne à 35 000 €, dont 80 % sont supportés par les entreprises (puisque'il y a plusieurs candidats par appel d'offres). Si l'on extrapole ces chiffres à l'échelle mondiale, les coûts administratifs de la commande publique représenteraient environ 0,5 % du PIB mondial. Soit à peu près 450 milliards de dollars, équivalent à l'économie du Danemark, dépensés non pas à obtenir des biens ou des services, mais uniquement en bureaucratie.

Ces coûts agissent comme une barrière à l'entrée, excluant de nombreuses entreprises capables qui ne peuvent tout simplement pas gérer la paperasse : vous pouvez être le meilleur paysagiste de la ville, mais catastrophique pour rédiger un mémoire de 50 pages. Résultat : trop peu d'entreprises participent aux appels d'offres publics, ce qui réduit la concurrence et fait monter les prix pour les contribuables.

⁴ Public procurement performance, OECD Public Governance Policy Papers, 2023

⁵ Public procurement in Europe: Cost and effectiveness, PwC pour la Commission européenne, 2011 ; p. 16 : 35 000 € de coût moyen ; 80 % supportés par les fournisseurs.

⁶ Source : basé sur les chiffres PwC extrapolés au niveau mondial ; PIB selon la Banque mondiale

Pourquoi supprimer cette complexité est plus difficile qu'il n'y paraît

Pourquoi ne pas simplement éliminer toute cette paperasse ? Après tout, les entreprises ne franchissent pas autant d'obstacles pour faire un achat.

La réponse tient dans une comparaison éloquente.

Considérez la différence entre les Jeux olympiques de Paris 2024 en France et les Jeux d'hiver de Sotchi 2014 en Russie. Dans les deux cas, des agences publiques ont attribué des contrats à des entreprises pour des projets d'infrastructure. Quel pays se souciait le plus des procédures, de la réglementation et des comités de conformité ? La France, évidemment. Mais les JO d'hiver de Sotchi ont coûté 51 Md\$, avec un niveau de corruption et de gaspillage de calibre mondial, contre 9 Md\$ pour (sans doute) les plus beaux JO de tous les temps à Paris.

Il semblerait donc qu'un peu de friction soit utile. Ne pourrait-on pas trier les bonnes règles des mauvaises ?

La complexité de la commande publique : le bon, le mauvais et le discutable

D'abord, le mauvais : mon estimation personnelle est qu'au moins 50 % de la complexité totale est totalement inutile, en particulier pour les contrats courants, et provient de paperasse et de processus obsolètes. Il n'y a aucune bonne raison d'obliger les entreprises à remplir les mêmes 4 formulaires chaque semaine pour chaque nouvel appel d'offres auquel elles répondent.

Ensuite, il y a la complexité discutable. À travers la commande publique, les gouvernements poursuivent

d'autres objectifs : l'environnement, la diversité, l'emploi local, la promotion de champions industriels nationaux. Ces objectifs additionnels, aussi légitimes soient-ils, ont toujours un coût, introduisant du travail supplémentaire et limitant la concurrence.

Mais une partie de la complexité est, sans contestation, positive.

D'abord, les économistes rappelleront que l'efficacité n'est pas équivalente à la rapidité : le processus peut être long, mais optimal pour l'usage des deniers publics. Les appels d'offres ouverts maximisent la concurrence entre entreprises, donc l'acheteur obtient un meilleur prix. Les contrats aux structures d'incitation complexes luttent contre l'asymétrie d'information.

Ensuite, la commande publique dans les pays démocratiques poursuit un autre objectif central, au-delà de l'efficacité économique : la transparence et l'égalité de traitement, pour lutter contre la corruption et le favoritisme. La redevabilité exige que les procédures soient documentées et auditable : les acheteurs publics doivent pouvoir prouver qu'ils ont choisi le meilleur fournisseur et non l'ami du maire. D'où les procédures strictes et le format écrit. Les pays non démocratiques peuvent se passer de ces contraintes, mais souvent pour le pire, comme l'illustre l'exemple des JO de Sotchi.

⁷ The Waste and Corruption of Vladimir Putin's 2014 Winter Olympics, Bloomberg BusinessWeek, 2 janvier 2014

⁸ Here's why Paris is one of the cheapest Olympics, CNBC, 25 juillet 2024

Trois phases pour une nouvelle ère de la commande publique

Phase 1 : l'IA outille les entreprises (2025 - 2026)

Les entreprises adoptent l'IA plus vite que le secteur public — c'est déjà le cas aujourd'hui. Dans les 12 à 24 prochains mois, des outils d'IA spécialisés vont leur permettre d'automatiser une grande partie de la rédaction d'offres : remplir les formulaires standards, rédiger les sections récurrentes (présentation de l'entreprise, qualifications, références), assembler les pièces administratives, et adapter les réponses au langage et aux exigences spécifiques de chaque appel d'offres.

Ce n'est pas de la science-fiction : ces outils existent déjà, et leur adoption va s'accélérer. Chez Explain, nous voyons déjà une partie de nos clients diviser par deux ou par trois le temps passé à préparer une réponse, et augmenter mécaniquement le nombre d'appels d'offres auxquels ils peuvent répondre.

Quel sera l'impact ?

D'abord, les entreprises transformeront leurs gains de productivité tirés de l'automatisation en économies. Nous avons estimé à 450 milliards de dollars le coût total de la complexité de la commande publique, dont 80 % (360 milliards) portés par les entreprises. Combien de cela sera économisé par l'IA ? Impossible à dire précisément, mais l'ordre de grandeur est en dizaines hautes ou en bas-centaines de milliards par an.

Ensuite, à mesure que soumissionner devient moins cher, le volume de candidatures augmentera. Des appels d'offres dont les chances de succès sont aujourd'hui faibles deviendront économiquement intéressants à poursuivre. Cela ouvrira aussi le terrain à des entreprises auparavant exclues par le coût d'entrée. J'estime que le nombre d'entreprises participant régulièrement aux appels d'offres publics pourrait doubler. Mais l'augmentation du volume de réponses ne sera pas uniformément répartie : le surplus se concentrera sur certains secteurs et profils d'appels d'offres.

Dans certains secteurs, on pourrait même observer une explosion du volume de réponses.

Pas dans le BTP ou l'aménagement paysager : ceux-ci exigent toujours des entreprises avec une capacité réelle de livrer sur le terrain.

Mais pensez au logiciel, aux services financiers, aux fournitures de commodities. Imaginez une entreprise polonaise équipée d'une IA multilingue, qui scanne tous les appels d'offres publics en Europe pour des logiciels RH ou des fournitures de bureau, et qui soumet automatiquement des offres ? On pourrait monter des « fermes à soumissions », capables de générer des milliers de réponses correctement rédigées, à des prix imbattables, et de remporter à grande échelle des petits contrats.

Quelle sera la réaction du secteur public ?

Les économistes salueront la concurrence accrue, mais tout le monde ne partagera pas cet enthousiasme dans cette première phase.

Les acheteurs publics, du côté réception, se sentiront submergés par le volume de réponses, un peu comme les recruteurs aujourd'hui, qui se plaignent déjà des candidats « tech-savvy » utilisant des bots pour soumettre des candidatures à grande échelle. Certains trouveront même que rédiger des offres avec l'IA est injuste, comme des étudiants qui tricheraient à un examen.

Et les élus locaux en Espagne détesteront devoir attribuer un contrat à une entreprise polonaise qui aura soumis, en espagnol et bien rédigé, une offre 30 % moins chère que les acteurs locaux historiques.

Phase 2 : l'IA va-t-elle casser le système ? (2027 - 2028)

L'IA gagne les acheteurs publics et fait économiser des centaines de milliards aux contribuables

Les acheteurs publics adopteront l'IA plus lentement que les entreprises, mais dès 2027 ils commencent à accéder eux aussi à des outils d'IA avancés.

Avec une base de données des appels d'offres publics passés disponible pour le benchmarking, rédiger des RFP devient beaucoup plus simple. Cela permet d'éviter des clauses mal rédigées ou excessivement restrictives. La comparaison avec d'autres appels d'offres similaires aide aussi à mieux cerner le juste prix de marché. Cela améliorera à la fois la vitesse et la qualité de préparation des appels d'offres et aidera les plus petites entités publiques, qui n'ont pas les moyens d'employer des acheteurs publics professionnels. Les outils aideront aussi à analyser les offres, en excluant immédiatement celles non conformes et en comparant les offres restantes selon des critères objectifs et lisibles.

Cela accélèrera l'analyse des réponses et permettra aux acheteurs de suivre le volume croissant. Le gain financier potentiel pourrait être significatif. D'abord, via

des économies de coûts administratifs : nous avons vu que les acheteurs publics dépensent environ 90 milliards de dollars (environ 20 % du total de 450 milliards) rien que pour les processus d'appels d'offres.

Mais le plus gros impact de l'IA sur les finances publiques pourrait venir d'une concurrence accrue tirant les prix vers le bas. Les économistes estiment qu'augmenter le nombre de soumissionnaires fait baisser les prix de quelques points jusqu'à 10 %, avec des effets plus forts en passant d'un soumissionnaire unique à une concurrence multiple (études du Danemark, République tchèque ou Espagne). En Europe, par exemple, 41 % des appels d'offres n'ont qu'un seul candidat. Faire simplement basculer ces appels d'offres monocandidat vers une mise en concurrence pourrait économiser à l'Europe 80 milliards d'euros.

Jusqu'ici, tout va bien : la commande publique devient plus simple pour tout le monde, même sans modifier les procédures. Les entreprises passent moins de temps et trouvent plus d'opportunités ; les acheteurs bénéficient d'un niveau de concurrence plus élevé ; le tout sans compromettre les grands principes de la commande publique.

L'IA comme grand égalisateur et le combat IA contre IA

Mais si toutes les entreprises utilisent la même IA experte pour rédiger des offres, les acheteurs publics parviendront-ils encore à les départager et à sélectionner les soumissionnaires réellement compétents ?

Bien sûr, même la meilleure IA ne connaîtra pas les spécificités de l'entretien des dizaines de ponts qui enjambent la rivière Kamo dans la ville japonaise de Kyoto. Le véritable expert en ponts se distinguera toujours de la masse de copier-coller. Mais pour beaucoup d'appels d'offres, les acheteurs n'ont ni le temps ni la compétence pour entrer dans le fond. Ils examinent une longue liste d'exigences et choisissent l'offre qui coche le plus de cases et couvre tous les sujets avec suffisamment de détail. Et l'IA ne se lasse jamais de cocher des cases.

Autre scénario : avec l'IA, n'importe quelle entreprise peut désormais produire un plan convaincant pour la collecte des déchets, avec des tournées optimisées, le nombre idéal de camions et des plannings parfaitement ordonnancés. Mais que se passe-t-il si elle ne peut pas

réellement livrer ? Si l'IA rend juste plus facile de feindre la compétence, remporter l'appel d'offres, et gérer les conséquences plus tard ?

Quand l'usage de l'IA se généralise parmi les soumissionnaires, l'IA remet en cause la valeur même de l'offre écrite. Les acheteurs publics finissent-ils comme ces professeurs d'université qui, à l'heure actuelle, ont déjà arrêté de donner des dissertations parce que chaque étudiant rend la même réponse générée par IA ?

Le problème se complique lorsque les deux camps s'appuient sur l'IA : que se passe-t-il si l'IA de l'acheteur évalue le contenu produit par l'IA du fournisseur, alors qu'aucune des deux n'est capable d'apprécier la qualité et la compétence réelles ?

Le système va-t-il craquer ?

¹² Dérivé du rapport PwC 2011 + répartition proportionnelle

¹³ Voir Competition and Procurement, OCDE, 2011 ; Bergman & Lundberg (2013)

¹⁴ Rapport spécial 28/2023 : La commande publique dans l'UE, Cour des comptes européenne, 2023

Phase 3 : scénarios pour une reconfiguration (2028 - 2030 ?)

Scénario du pire : le système cesse de fonctionner mais reste inchangé. Pour les appels d'offres à faible enjeu, les acheteurs concluent qu'ils ne peuvent plus évaluer la qualité de manière fiable : les offres écrites finissent toutes par se ressembler, et il y a trop de candidats pour vérifier sérieusement. Les évaluateurs s'appuient alors sur la recommandation de leur IA ou se rabattent sur le critère le plus simple : le prix. Officiellement, les humains prennent encore la décision, mais en pratique, c'est l'IA qui tranche. Pour les projets à fort enjeu, l'IA est très peu utilisée, donc le système fonctionne encore, mais sans bénéficier de l'IA.

Deuxième pire scénario : l'IA agit comme des stéroïdes pour la bureaucratie. L'IA fonctionne bien et réduit les coûts pour toutes les parties. Mais comme le coût de production de documents baisse avec l'IA, les gouvernements redoublent d'exigences et produisent toujours plus de règles, demandent toujours plus d'informations et de reporting aux entreprises. Toute l'efficacité gagnée est gaspillée dans de la paperasse supplémentaire.

Ce scénario est pessimiste mais plausible, il correspondrait à un phénomène documenté, le paradoxe de Jevons. Par exemple, l'e-mail est bien plus efficace que le courrier papier, mais quand les entreprises ont basculé vers l'e-mail, elles n'ont pas réduit le temps total passé en communication écrite. Elles ont juste écrit beaucoup plus. L'IA ferait la même chose à la bureaucratie.

Troisième scénario : la philosophie de la commande publique est renversée par un basculement politique. Des politiques protectionnistes ou une stratégie industrielle pourraient justifier de limiter la concurrence ouverte. Une frustration croissante vis-à-vis des processus démocratiques et une préférence pour un gouver-

nement plus « décisif » pourraient entraîner un recul de la redevabilité. Au nom de la dérégulation, on tolère davantage d'élus acceptant des cadeaux ou échangeant des contrats contre des faveurs.

Plausible ou non, je pense que l'impact de ce scénario est en réalité limité. Il est peu probable qu'on supprime tous les garde-fous de la commande publique. L'IA resterait un outil précieux pour les professionnels de l'achat, et la dépense publique continuerait de se compter en milliers de milliards.

Quatrième et meilleur scénario : l'IA force la commande publique à évoluer pour le mieux. Les règles et les pratiques évoluent pour que l'offre écrite devienne moins centrale : elle sert surtout de filtre de premier niveau, largement traité par l'IA, pour s'assurer que les propositions atteignent un seuil basique de pertinence et de qualité. L'évaluation réelle se fait plus tard, via des conversations pilotées par des humains, des phases d'essai, des négociations et une interaction directe. Pour évaluer la compétence réelle, les acheteurs publics sont autorisés à considérer l'historique d'un soumissionnaire sur des contrats précédents. Tous les échanges sont enregistrés et transcrits. Les informations confidentielles sont automatiquement expurgées, ce qui permet de rendre publiques les transcriptions, garantissant transparence, équité et possibilité d'audit.

Dans ce scénario, on a le meilleur des deux mondes : la commande publique commence à ressembler aux pratiques du privé en termes d'agilité, tout en préservant les principes démocratiques fondamentaux. L'argent public est mieux dépensé, et les services publics sont rendus plus efficacement.

Mais ce n'est pas la fin de l'histoire.

La fin de partie

L'IA aide à traiter les données, mais aussi à les produire et à les publier. Cela va démultiplier une tendance clé des 10 dernières années : la disponibilité croissante de données publiques sur les institutions publiques et les appels d'offres.

Projetons-nous dix ans dans le futur : chaque institution publique a une API (publiant toutes ses données légalement publiques) et un agent IA acheteur ; chaque entreprise a une API (publiant ce qu'elle choisit de publier) et un agent IA commercial. De plus, toutes les données sur tous les appels d'offres publics précédents sont disponibles : prix, conditions, et performance réelle des acheteurs comme des fournisseurs lors de l'exécution des contrats.

Quand un acheteur public veut réaliser un achat, son agent IA scanne les entreprises du secteur concerné, avec les bonnes qualifications, ouvertes à la commande publique et conformes à toutes les exigences. Il interroge la base de données de tous les contrats publics antérieurs pour sélectionner les entreprises avec le meilleur track record et la meilleure réputation. Il constitue ensuite une shortlist de candidats potentiels, leur envoie une version lisible par machine du RFP et leur demande s'il y a correspondance. Les agents IA des entreprises passent en revue le RFP ; s'il y a correspondance, l'entreprise partage des informations supplémentaires et les agents IA gèrent toute la paperasse, les qualifications et certifications. Les humains n'entrent

dans la boucle qu'une fois ce travail préliminaire accompli, et lorsque l'opportunité est pleinement qualifiée des deux côtés. Les humains (ou d'autres agents IA !) ne sont impliqués que dans les décisions clés, le travail technique, et les échanges oraux.

La commande publique devient une place de marché automatisée.

Ce scénario ne se limite pas à la commande publique, il préfigure l'avenir de beaucoup de places de marché.

Mais, contre-intuitivement, la commande publique pourrait bien mener la marche en termes d'efficacité. Elle combine un très grand nombre d'acheteurs et de fournisseurs avec un niveau exceptionnellement élevé d'informations et de transparence sur les acteurs du marché.



Pour un acheteur public, vérifier le track record d'un soumissionnaire sur des millions de contrats passés pourrait être encore plus fiable que lire des avis Amazon !

Gagnants et perdants dans la transformation IA de la commande publique

Perdants : les entreprises en place, expertes des appels d'offres publics. Connaître les règles du jeu deviendra moins un avantage compétitif. **Gagnants** : les entreprises qui ne pouvaient pas auparavant s'offrir la préparation d'offres, notamment les plus petites.

Gagnants : les entreprises réellement bonnes, avec un solide track record et de fortes relations clients.

À mesure que l'offre écrite perd de son importance, deux facteurs détermineront l'avantage concurrentiel. D'abord, la performance réelle : les entreprises qui livrent régulièrement et ont un track record solide se démarqueront. Ensuite, les relations clients : les entreprises qui investissent à construire confiance et crédibilité *avant* même la publication d'un appel d'offres, plutôt que de produire des offres à la chaîne, auront l'avantage.

Gagnants : les entreprises low-cost.

C'est le troisième facteur d'avantage concurrentiel : quand le niveau de concurrence augmente et qu'il devient plus difficile pour les acheteurs de différencier les offres sur la qualité, les prix bas prennent un rôle plus important.

Perdants : les entreprises « moyennes », ni leaders qualité ni leaders prix.

Je m'attends à une polarisation du marché : fournisseurs low-cost d'un côté, entreprises haut de gamme à

forte réputation de l'autre. Celles du milieu vont souffrir. Aujourd'hui, certaines remportent des contrats publics, ou pratiquent des prix gonflés, simplement parce qu'il y a peu de concurrence. D'autres soumissionnent artificiellement bas pour décrocher le contrat, puis tentent de remonter les prix par renégociation en cours d'exécution. Mais à mesure que la concurrence s'intensifie, que les registres publics deviennent plus transparents et que les acheteurs disposent de meilleurs outils, ces tactiques deviendront moins efficaces.

Gagnants : les entreprises étrangères soumissionnant pour des contrats à l'étranger (sauf en cas de réglementation protectionniste). Voir le scénario des « fermes à réponses aux appels d'offres publics » ci-dessus.

Gagnants à court terme, perdants à long terme : les bid managers et professionnels de la commande publique au sein des entreprises ; les acheteurs publics professionnels au sein des entités publiques.

À court terme, le travail au quotidien deviendra plus simple, avec l'IA prenant en charge les tâches les plus fastidieuses. Mais avec le temps, l'expertise unique de nombreux professionnels deviendra moins centrale. Je ne vois pas un futur où les agents IA ne finissent pas par remplacer au moins une partie des effectifs, côté acheteurs comme côté fournisseurs.

Gagnant : le secteur public et les finances publiques

À l'échelle macroéconomique, l'IA affecte la commande publique de deux façons : elle augmente la productivité et stimule la concurrence entre fournisseurs. Les gains de productivité profitent aux fournisseurs comme aux acheteurs publics ; la concurrence accrue profite principalement à l'acheteur.

Au final, tout le monde y gagne — mais je crois que le secteur public a un peu plus à y gagner.

Gagnant :

La société dans son ensemble

En toute transparence : je suis optimiste ! L'IA réduit le coût de quelque chose qui est aujourd'hui complexe et pénible, donc avec le temps, il est plus probable qu'elle aide plutôt qu'elle ne nuise. Dans la commande publique, contrairement à d'autres domaines, l'IA ne profite pas seulement aux puissants. Elle peut réellement égaliser le terrain de jeu. Et, fait unique, elle offre à la fois plus d'efficacité et la possibilité de préserver la transparence et la redevabilité de façon compatible avec la démocratie.

Alors pourquoi ne pas vous autoriser à être un peu optimiste ?



Arthur Muller

Cofondateur d'Explain

am@explain.fr

+33 6 51 72 35 23