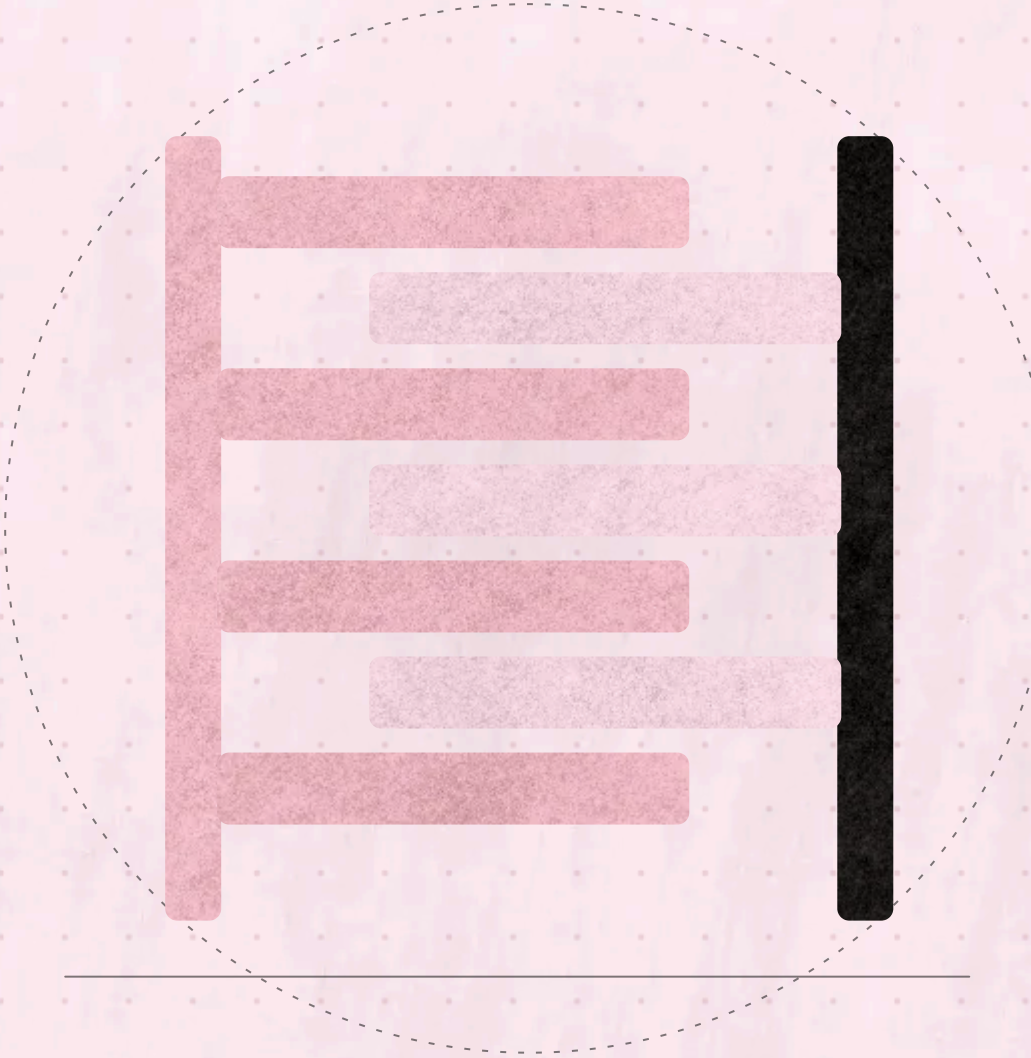
swott

GUIDE · RELATION FOURNISSEURS · 2026

Le SRM augmenté.

Piloter la relation fournisseurs après la signature : contrats, conformité, évaluations, risques et impacts, dans un même dossier.

La performance Achats se joue aussi après la signature.



/MPACT³ × Cortex | l'Agentic Procurement System

Sommaire

ÉDITORIAL	La performance Achats se joue aussi après la signature	3
REPÈRES	Six repères	4
01	Après la signature : ce qui se perd, où concentrer l'effort	5
02	Le dossier fournisseur à 360°	8
03	Faire vivre la relation : rituels, risques, impacts	12
CONCLUSION	Une relation fournisseurs se pilote, elle ne s'archive pas	16

COMMENT LIRE CE GUIDE

Du contrat signé au contrat tenu.

La première partie décrit ce qui se perd après la signature. La deuxième présente le dossier fournisseur et ses cinq volets. La troisième installe les rituels qui font vivre la relation.

Les gains de temps cités sont des constats d'utilisateurs. Les repères réglementaires sont ceux de novembre 2026.

La performance Achats se joue aussi après la signature.

Un appel d'offres bien mené se termine par une signature. Pour l'acheteur, c'est une fin. Pour l'entreprise, c'est un début : celui de plusieurs années de livraisons, de factures, de révisions de prix et d'imprévus.

C'est là que le gain négocié se confirme ou s'érode. Une hausse acceptée sans vérification, un engagement de service que personne ne mesure, un contrat reconduit par défaut : rien de spectaculaire, mais la somme compte.

Le suivi des fournisseurs souffre rarement d'un manque de volonté. Il souffre d'un manque de temps, et d'informations dispersées.

Un SRM répond à la seconde difficulté : il réunit les contrats, la conformité, les évaluations, les risques et les impacts dans un même dossier. L'IA répond à la première : elle lit ce dossier, prépare les revues, vérifie les hausses.

C'est ce que nous appelons un SRM augmenté. Ni un logiciel de plus, ni une armoire à documents : une façon de piloter la relation, à 360°, en un seul endroit.

Ce guide en décrit la pratique, du dossier fournisseur aux rituels qui tiennent la relation dans la durée.

Guillaume Gourmelon
Fondateur de Swott, auteur de la méthode Impact³

Six repères.

360°

Une vue complète de chaque fournisseur, en un seul endroit.

SRM Hub, Impact³ × Cortex.

5

volets dans un dossier fournisseur : contrats, conformité, évaluations, risques, impacts RSE.

SRM Hub.

Quelques secondes

pour analyser une demande de hausse au regard du contrat, de la formule de révision et des indices.

SRM Hub et Index Hub.

2 heures → 20 minutes

Temps de préparation d'une négociation annuelle constaté par nos utilisateurs.

Retours utilisateurs Impact³ × Cortex, novembre 2026.

69 %

des directions Achats ont des objectifs RSE en 2026, contre 78 % en 2025.

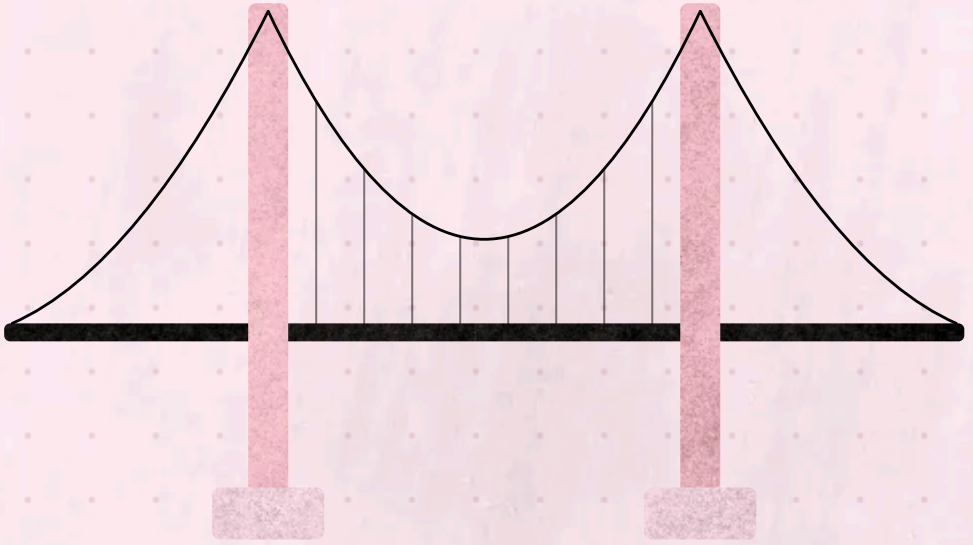
CNA × AgileBuyer, Tendances et priorités des départements Achats 2026.

42 %

retiennent le CO_2 comme critère de choix des fournisseurs, contre 51 % un an plus tôt.

CNA × AgileBuyer, Tendances et priorités des départements Achats 2026.

Les gains de temps sont des constats d'utilisateurs, pas des promesses de résultat.



01 · Après la signature

Après la signature.

Ce qui se perd quand le contrat n’est plus suivi, et où concentrer l’effort.

01 · Après la signature

Ce qui se perd après la signature.

Le gain signé n'est pas le gain constaté. Entre les deux, quatre fuites.

Les prix

Des hausses acceptées sans être vérifiées, des formules de révision mal appliquées, des baisses d'indices jamais réclamées.

Les engagements

Des volumes, des remises de fin d'année, des niveaux de service prévus au contrat et que personne ne suit.

La qualité

Des retards et des non-conformités traités un par un, sans vue d'ensemble ni plan de progrès.

Les risques

Une dépendance qui s'installe, un fournisseur qui se fragilise, une attestation qui expire.

LA CAUSE

Ces pertes ont la même origine : l'information existe, mais elle est dispersée. Le contrat est dans un dossier, les indices sur un site, les incidents dans des courriels, l'évaluation dans un tableur. Personne n'a le temps de tout rapprocher.

Tous les fournisseurs ne se pilotent pas de la même façon.

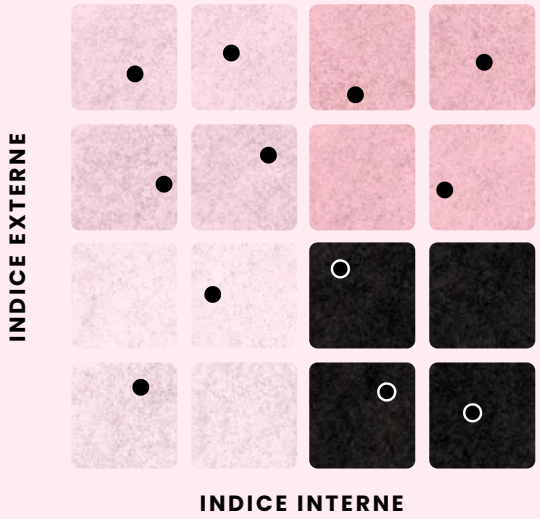
Suivre tous les fournisseurs avec la même intensité revient à n'en suivre aucun. Le temps de l'équipe se concentre là où les enjeux sont les plus forts.

La méthode Impact³ donne le critère : la position de la famille sur la matrice stratégique. Elle croise les enjeux pour l'entreprise, en abscisse, et les impacts, en ordonnée.

QUATRE POSITIONS, QUATRE FAÇONS DE PILOTER

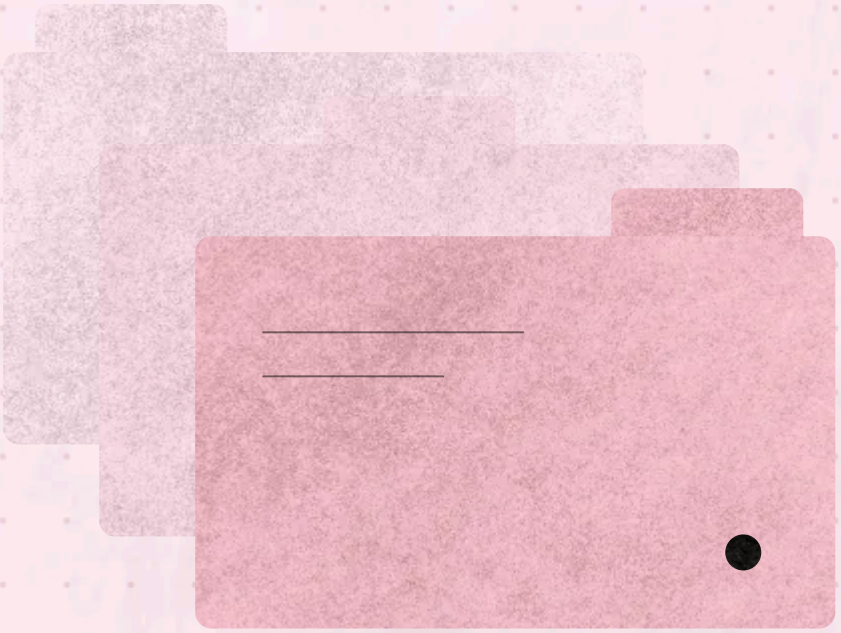
Triple performance	Un partenariat : revues régulières, plan de progrès partagé, innovation.
Management Supply chain	La sécurisation : suivi des risques, solutions de repli, double source.
Management RSE	Des plans d'impact : mesure, objectifs, accompagnement.
Performance économique	Un pilotage léger : quelques indicateurs, une revue annuelle.

La matrice stratégique : chaque point, une famille



Indice interne en abscisse, indice externe en ordonnée. Schéma de principe.

Un fournisseur présent sur plusieurs familles se pilote au niveau de la plus exigeante.



02 · Le dossier fournisseur

Le dossier fournisseur, à 360°.

Cinq volets, une évaluation simple, et la réponse à une demande de hausse.

Un dossier, cinq volets.

Le dossier fournisseur réunit ce qui était dispersé. Chaque volet répond à une question simple, et Cortex les lit tous.

Contrats

Les échéances, les engagements, les formules de révision et les clauses à surveiller.

Conformité

Les attestations et les documents obligatoires, avec leurs dates de validité.

Évaluations

La qualité, les délais, le service, l'innovation : des notes suivies dans le temps.

Risques

La dépendance, la santé financière, la géographie, la continuité.

Impacts RSE

Les émissions, les conditions sociales, les plans de progrès engagés.

Cortex

Il lit l'ensemble du dossier, prépare les revues et signale ce qui demande une décision.

Un même dossier pour l'acheteur, le prescripteur et la direction : chacun y lit la même information.

Évaluer la performance, simplement.

Une évaluation utile tient en peu de critères, notés régulièrement, par ceux qui vivent la relation : l'acheteur, les prescripteurs, la qualité, la logistique.

CINQ CRITÈRES SUFFISENT

Qualité	Conformité des livraisons et des prestations.
Délais	Respect des dates et des quantités.
Coût	Tenue des prix, justesse des factures.
Service	Réactivité, résolution des incidents.
RSE et innovation	Progrès engagés, propositions utiles.

La note compte moins que son évolution, et moins encore que la conversation qu'elle ouvre avec le fournisseur.

UNE REVUE FOURNISSEUR EN SIX POINTS

- ☐ Les faits de la période : livraisons, incidents, litiges.
- ☐ Les indicateurs, comparés aux engagements du contrat.
- ☐ Les prix : révisions appliquées, indices, hausses demandées.
- ☐ Les risques et les changements chez le fournisseur.
- ☐ Les impacts et l'avancement du plan de progrès.
- ☐ Les décisions, datées, avec un responsable.

Cortex prépare le dossier de revue à partir de ces six points. L'acheteur arrive en réunion avec les faits, et repart avec un compte rendu.

Répondre à une demande de hausse.

1. **Lire le contrat**
   Prix ferme ou révisable, formule, périodicité, plafonds.
2. **Relever les indices**
   Les valeurs officielles sur la période, suivies dans l'Index Hub.
3. **Recalculer**
   La révision, terme par terme, selon la formule du contrat.
4. **Comparer**
   Le résultat du calcul et la hausse demandée : l'écart se discute.
5. **Répondre**
   Un argumentaire chiffré, que l'acheteur valide et envoie.

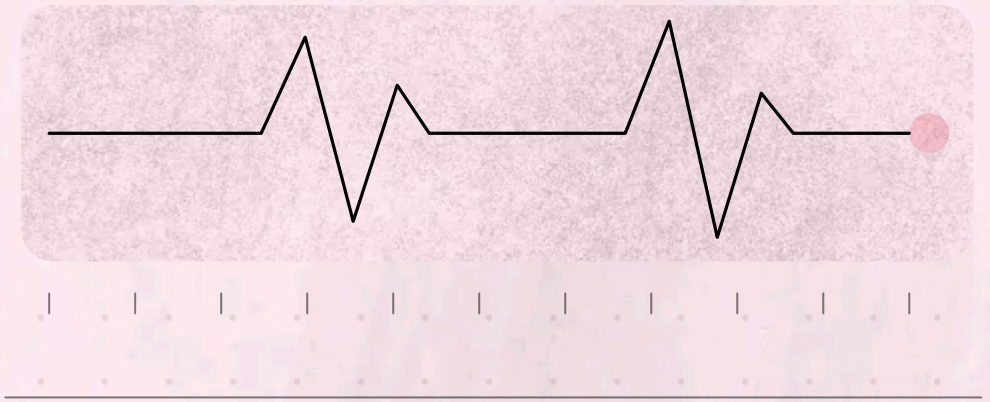
DANS LE SRM HUB

Connecté à Cortex, le SRM Hub analyse une demande de hausse en quelques secondes, au regard du contrat, des formules de révision et des cours suivis dans l'Index Hub. Il propose une réponse.

Chaque hausse annoncée, vérifiée à la source.

La même rigueur vaut dans l'autre sens. Quand les indices reculent, la formule s'applique aussi, et la baisse se demande.

Nous consacrons un guide à ce sujet : « Hausses de prix, indexation et négociations annuelles ».



03 · Faire vivre la relation

Faire vivre la relation.

Des rituels peu nombreux et tenus, un suivi des risques et des impacts, et le SRM Hub.

Les rituels de la relation.

RYTHME	OBJET	CE QUE CORTEX PRÉPARE
En continu	Les alertes : échéance de contrat, attestation qui expire, demande de hausse.	Le signalement et une première analyse.
Chaque mois	Les indicateurs de service des fournisseurs suivis.	Le relevé des écarts par rapport aux engagements.
Chaque trimestre	La revue de performance avec les fournisseurs clés.	Le dossier de revue et le projet de compte rendu.
Chaque année	La négociation annuelle et le plan de progrès.	Le bilan de l'année, les scénarios, l'argumentaire.
À l'échéance	Le renouvellement ou la remise en concurrence.	L'état des lieux de la famille, pour le projet suivant.

PEU DE RITUELS, MAIS TENUS

Un calendrier modeste et respecté vaut mieux qu'un dispositif complet abandonné au bout de six mois. Le temps de préparation n'est plus un obstacle : Cortex s'en charge.

LA BOUCLE AVEC LE PROJET

La fin d'un contrat ouvre l'état des lieux du projet suivant. Ce que le suivi a appris du fournisseur et de la famille nourrit la prochaine consultation.

Risques et impacts : suivre dans la durée.

LES RISQUES

Un fournisseur ne devient pas fragile en un jour. Les signaux précèdent presque toujours l'incident. Encore faut-il qu'ils arrivent au même endroit.

- Des retards de livraison qui se répètent.
- Une demande d'acompte ou de paiement anticipé.
- Des interlocuteurs qui changent souvent.
- Une qualité qui se dégrade sans explication.
- Une part de notre chiffre d'affaires qui grandit dans le sien, ou l'inverse.

Le dossier fournisseur rassemble ces signaux. Cortex les rapproche et propose un plan de traitement. L'acheteur arbitre : sécuriser, accompagner, ou préparer une autre source.

LES IMPACTS : DEMANDER MOINS, DEMANDER MIEUX

Depuis la révision de la directive sur le rapport de durabilité, une entreprise qui y est soumise ne peut plus exiger d'un partenaire de moins de 1 000 salariés davantage que ce que prévoit la norme volontaire VSME.

Le devoir de vigilance européen, applicable à partir du 26 juillet 2029, donne la priorité aux partenaires directs.

Directive dite « Omnibus I », publiée au Journal officiel de l'Union européenne le 26 février 2026.

Le suivi des impacts gagne à se concentrer : quelques données utiles, demandées aux fournisseurs des familles où l'enjeu est réel, et suivies par un plan de progrès.

Le SRM Hub : votre SRM augmenté.

Pilotez votre relation fournisseur à 360° en un seul endroit.

Le SRM Hub tient le dossier de chaque fournisseur : contrats, formules de révision, conformité, évaluations, risques, dépendances et impacts RSE.

Cortex, votre binôme Acheteur-IA, y travaille avec le contexte complet. Il prépare une revue, vérifie une hausse, rédige un courrier, met à jour un plan de progrès. Les livrables sortent à votre charte graphique.

Cortex propose, l'acheteur décide.

RELIÉ AUX AUTRES HUBS

Index Hub	Les cours et indices de vos contrats, pour vérifier chaque hausse.
Project Hub	Le projet qui a mené au contrat, et celui qui préparera le suivant.
Strategic Hub	La position de la famille, qui dit comment piloter le fournisseur.
Data Hub	Les dépenses réelles, fournisseur par fournisseur.

Chaque Hub est utile seul. Ensemble, ils valent davantage : une hausse reçue dans le SRM Hub peut changer la priorité d'un projet.

Une relation fournisseurs se pilote. Elle ne s’archive pas.

Le contrat signé n’est que la moitié du travail. L’autre moitié se joue dans la durée, et elle demande ce qui manquait jusqu’ici : une information réunie, et du temps pour la lire.

DANS LA PLATEFORME

Le dossier fournisseur	SRM Hub
Les indices et les hausses	Index Hub
Les dépenses par fournisseur	Data Hub
Le projet suivant	Project Hub

Pour aller plus loin

Suivi fournisseurs : garder la maîtrise sans multiplier les fichiers

Hausse de prix fournisseur : préparer une réponse étayée

Fournisseur à risque : les signaux d’alerte

PASSER À L’ACTION

Ouvrir le dossier d’un de vos fournisseurs.

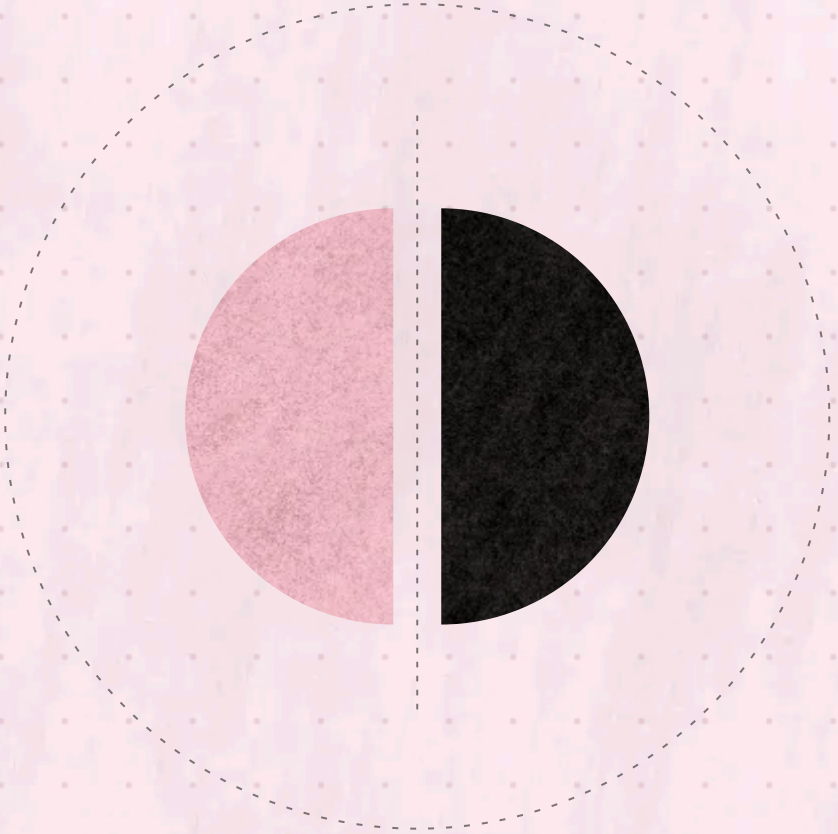
Nous prenons un fournisseur réel : son contrat, ses dernières demandes de hausse, ses indicateurs. Nous construisons avec vous son dossier et sa prochaine revue.

Réserver une démonstration → **Être rappelé →**

La démonstration se fait sur un cas réel. Elle ouvre un essai gratuit de 15 jours de la plateforme.

swott

Simplifier la complexité. Libérer la performance Achats.



Swott forme, accompagne et équipe les directions Achats depuis 15 ans. La méthode Impact³, publiée chez Dunod, et la plateforme Impact³ × Cortex en sont issues. Entreprise à mission, Labège.

Lauréat Or · Trophées des Achats 2026

/MPACT³ × Cortex | l'Agentic Procurement System

swott.fr