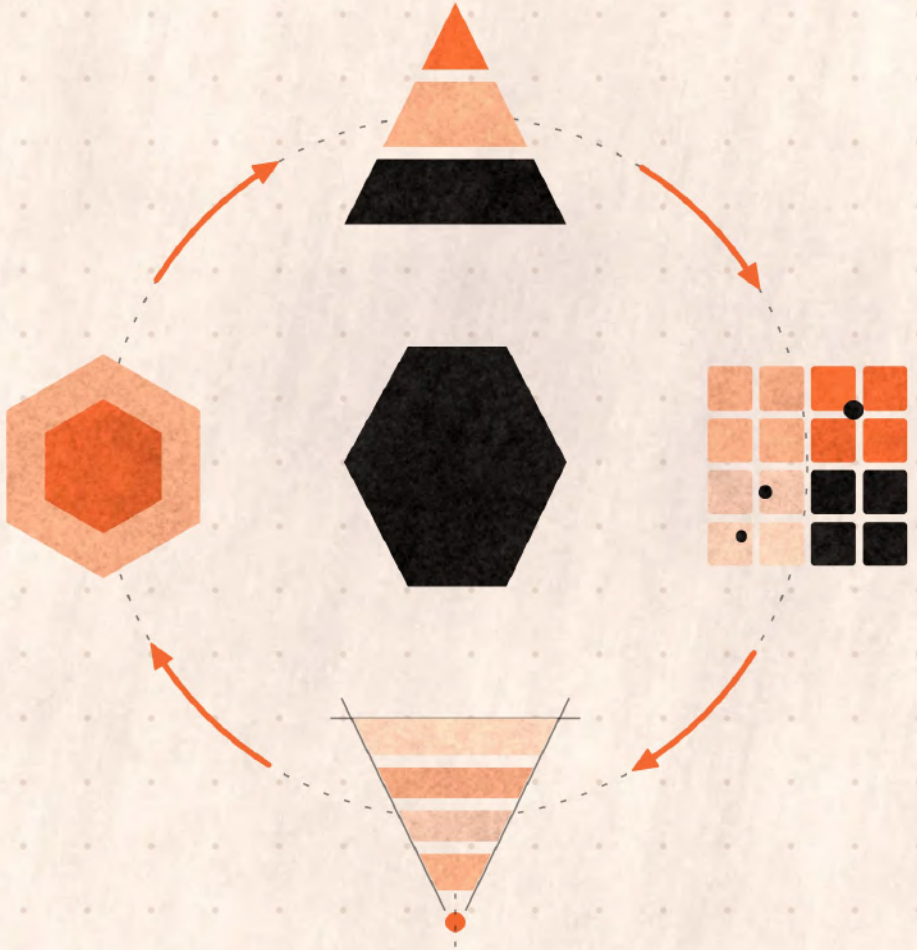
swott

GUIDE · DIRECTIONS ACHATS · 2026

Construire une organisation Achats IA-native.



Le guide du directeur Achats pour déployer l'IA agentique dans son organisation, avec Impact³ × Cortex.

La méthode structure. Les équipes transforment. L'IA accélère.

IMPACT³ × Cortex | l'Agentic Procurement System

Sommaire

PRÉAMBULE	Avant-propos : des minutes gagnées à la performance Achats accélérée	3
CHAPITRE 1	Faire progresser la maturité IA de votre organisation Achats	4
CHAPITRE 2	Préparer un déploiement réussi	7
CHAPITRE 3	L'équipement de vos équipes Achats	11
CHAPITRE 4	Votre plan de déploiement	14
CHAPITRE 5	Mesurer le retour sur investissement	17
CHAPITRE 6	Les freins courants à l'adoption	22
CHAPITRE 7	Démarrer	25
CHAPITRE 8	Questions fréquentes	27
CHAPITRE 9	Ressources	29

NOTRE CONVICTION

La méthode structure. Les équipes transforment. L'IA accélère.

Ce guide reprend la structure d'un déploiement d'IA en entreprise et l'adapte au métier Achats : la méthode Impact³ donne le cadre, Cortex apporte les expertises, vos équipes gardent la décision.

Les chiffres cités sont ceux publiés sur swott.fr et les retours de nos utilisateurs. Aucun n'est une promesse de résultat.

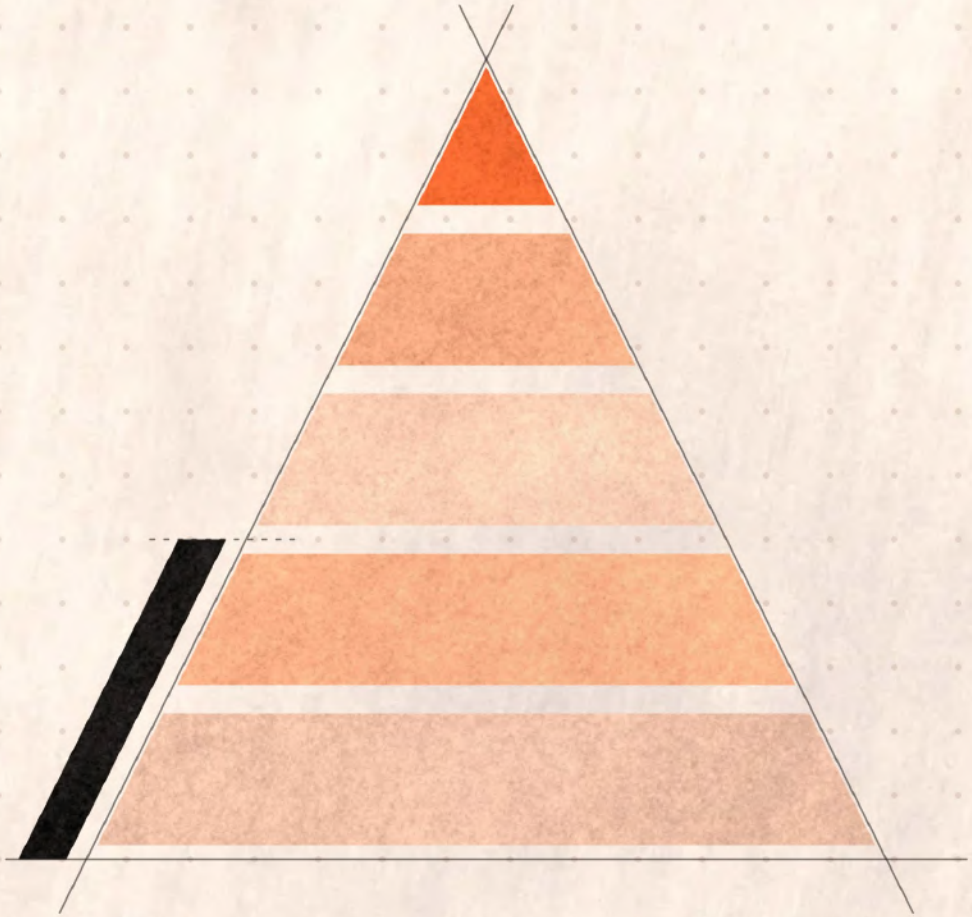
Avant-propos : des minutes gagnées à la performance Achats accélérée.

Pour une direction Achats, chaque année se joue sur quelques chiffres : les gains réalisés, les risques évités, les impacts réduits. Pour que l'IA pèse à ce niveau, il ne suffit pas de la mettre à disposition : il faut l'inscrire dans la méthode, les données et les processus de l'équipe. Un acheteur gagne du temps dès qu'il confie à Cortex un sourcing ou l'analyse d'une offre. Quand toute l'équipe travaille dans le même cadre, les gains se cumulent et dépassent la somme des gains individuels.

Déployer un système agentique Achats ne ressemble pas à un projet informatique classique, long à installer puis figé en maintenance. L'accès est ouvert en quelques heures ; la valeur grandit ensuite à mesure que l'organisation confie à Cortex plus de données, plus de documents et plus de confiance. Cela se fait en quatre marches : des gains individuels, des pratiques d'équipe, les indicateurs de la direction, puis les processus critiques conduits de bout en bout, avec une validation humaine à chaque décision.

Les retours de nos utilisateurs donnent l'échelle : un sourcing passe de deux semaines à 2,5 heures ; un pack appel d'offres et cahier des charges, d'une semaine à 3 heures ; la préparation d'une négociation annuelle, de 2 heures à 20 minutes. **Au Groupe Rocher, Florence Waliczek, Group Director Indirect Procurement, constate « en seulement 6 mois » 30 % de productivité en plus pour son équipe, « encore loin d'exploiter pleinement le potentiel d'Impact³ × Cortex ».**

Ce guide s'adresse au directeur ou à la directrice Achats qui porte le programme IA de sa fonction. Il décrit comment faire progresser la maturité IA de l'organisation, puis le déploiement lui-même : la préparation, l'équipement des équipes, le plan par phases, la mesure du retour sur investissement, les freins à anticiper et les listes de contrôle pour démarrer.



Chapitre 1

Faire progresser la maturité IA de votre organisation Achats.

Chapitre 1

Faire progresser la maturité IA de votre organisation Achats.

Deux directions Achats peuvent équiper le même nombre d'acheteurs et obtenir des résultats très différents. Ce qu'un acheteur tire de Cortex dépend de ce que l'organisation a construit autour : les données que la plateforme peut lire, les documents qu'elle connaît, la part du travail qu'on lui confie, et les pratiques de l'équipe écrites là où tout le monde peut les mobiliser. L'impact grandit avec la complexité du travail confié à Cortex, et cette complexité grandit avec l'accès et la confiance accordés.

Gravir l'échelle

La plupart des organisations commencent par le chat de Cortex, et les gains individuels apparaissent vite. Celles qui montent dans l'échelle connectent la plateforme à leur réalité : dépenses dans le Data Hub 360°, familles dans le Portfolio Hub, contrats et trames dans la Bibliothèque Hub. Cortex travaille alors depuis ce contexte, et non depuis une page blanche. Les déploiements les plus mûrs conduisent les processus critiques de bout en bout, avec une validation humaine à chaque décision : Cortex propose, l'acheteur décide.



L'échelle de maturité IA. Dans la méthode Impact³, la pyramide de maturité figure la même progression : cinq niveaux, gravis projet après projet. C'est l'organisation qui monte, pas l'outil.

EXPERTISE HUMAINE × IA PERFORMANTE

L'IA renforce le besoin de compétences.

La maturité d'une organisation Achats définit sa capacité à performer, c'est-à-dire à répondre à son obligation de résultat : gains réalisés, risques évités, impacts réduits. Accélérer sur des bases d'expertise faibles fait gagner du temps et de la productivité, mais n'apporte pas les résultats attendus au niveau du métier : un sourcing produit plus vite n'est pas un meilleur panel, une négociation préparée plus vite n'active pas un levier de plus.

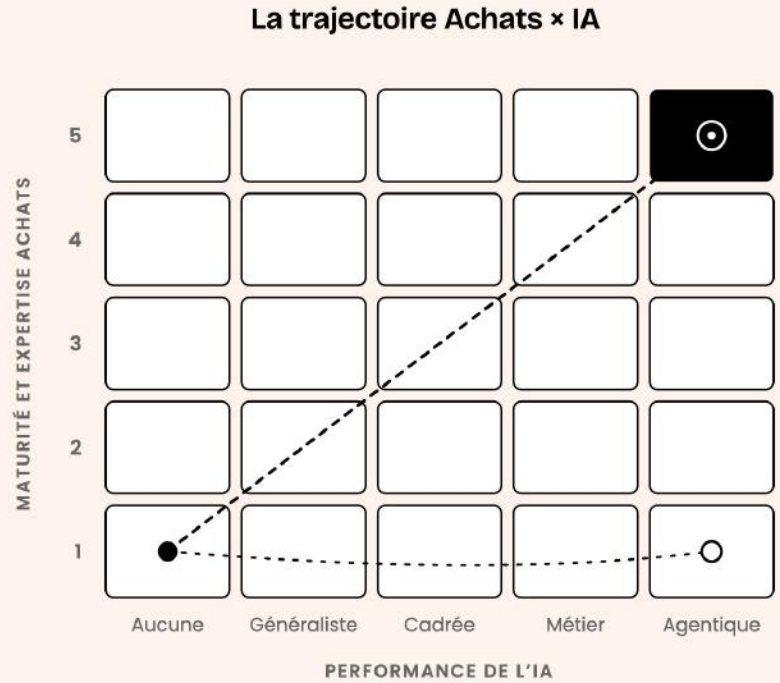
L'IA renforce finalement le besoin de compétences : cadrer la demande, juger la réponse, décider. L'expertise humaine et la performance de l'IA doivent monter ensemble ; quand l'écart est grand, la formation des équipes et un accompagnement peuvent être nécessaires. Nous les proposons en parallèle de la plateforme.

POUR ALIGNER LES DEUX AXES

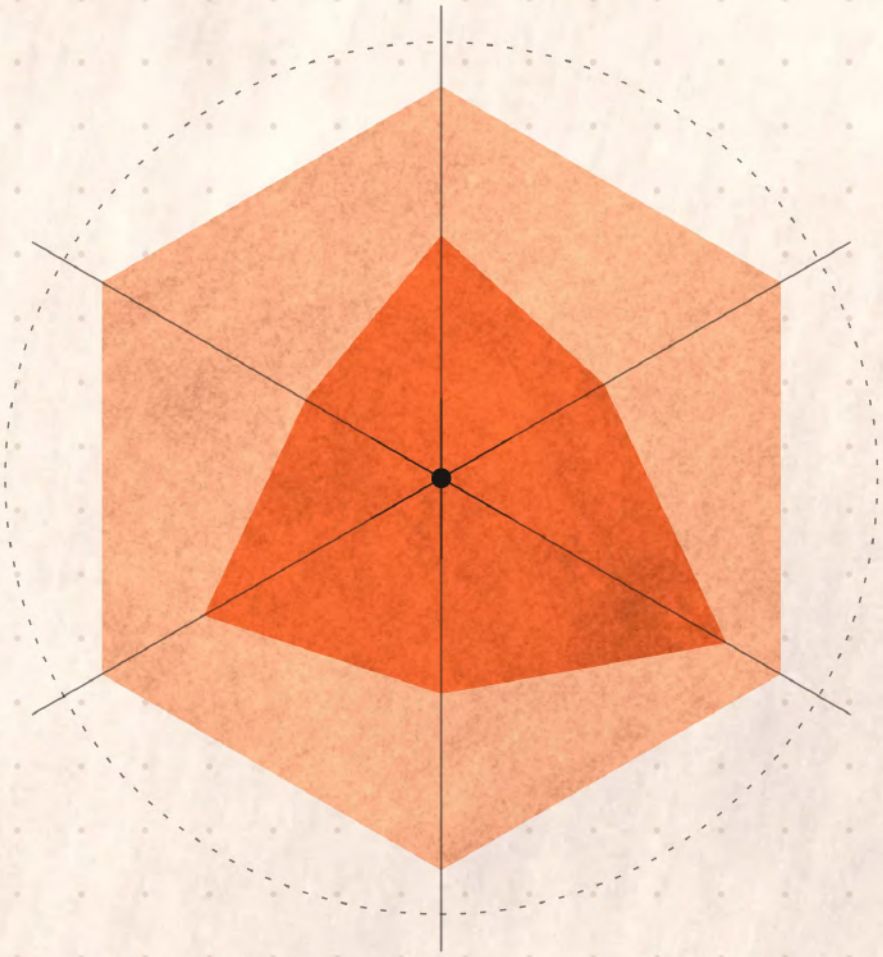
Swott Academy · Former les équipes : programme certifiant Impact³, formation IA pour les services Achats. Organisme certifié Qualiopi.
swott.fr/formations

Swott Advisory · Accompagner : dirigeants Achats, experts et renforts opérationnels, du cadrage au déploiement.
swott.fr/conseil-achats

Transformation IA des Achats · Embarquer, transformer, construire : de la stratégie au déploiement.
swott.fr/transformation-ia-des-achats



Les cinq niveaux sont ceux de la pyramide de maturité Impact³, du pilotage des commandes au management du développement durable. Schéma de principe.



Chapitre 2

Préparer un déploiement réussi.

Chapitre 2

Préparer un déploiement réussi.

Avant d'ouvrir la plateforme à votre équipe, quelques décisions à prendre :

Désigner les responsables

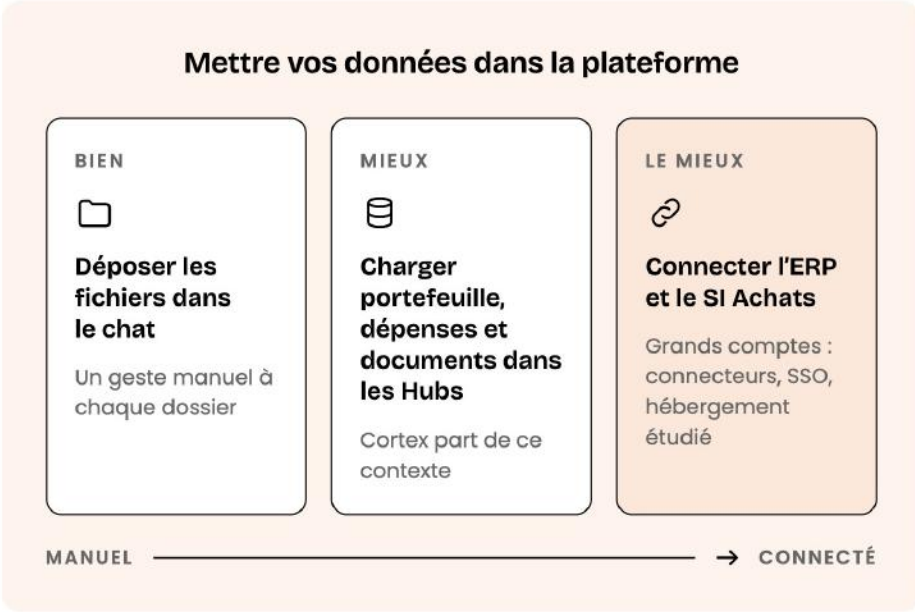
Le directeur Achats est le sponsor naturel : il porte les objectifs de gains et de risques sur lesquels le programme sera jugé. Nommez à ses côtés un chef de projet issu de l'équipe Achats, qui connaît les familles, les données et les trames. Au Groupe Rocher, la direction des Achats indirects du groupe porte le déploiement, et nous construisons ensemble les usages.

Connecter les données et les documents

Ce que vos acheteurs peuvent faire avec Cortex dépend de ce que la plateforme connaît de votre contexte. Si chaque acheteur dépose ses fichiers à la main avant chaque demande, il passe du temps sur des gestes que la plateforme peut porter. Plus le contexte est riche, plus le travail que Cortex termine seul est important. Le chapitre 3 détaille ce que chaque Hub lit.

Associer la DSI

Le déploiement a besoin de la DSI pour le SSO, les connecteurs ERP et, pour les grands comptes, le choix d'hébergement. Nommez un référent DSI, associez-le à la revue de sécurité et fixez les dates d'ouverture avant d'annoncer une date de pilote.



Associer la sécurité et le DPO

Votre RSSI et votre DPO voudront examiner la plateforme avant le pilote : hébergement en Union européenne chez OVHcloud, chiffrement en transit et au repos, cloisonnement par organisation, traçabilité, contrôles vérifiables en temps réel dans notre Trust Center (Vanta), démarche ISO/IEC 27001 en cours. Notre charte sécurité est à leur disposition.

Consulter le Trust Center →

Fixer les indicateurs de succès

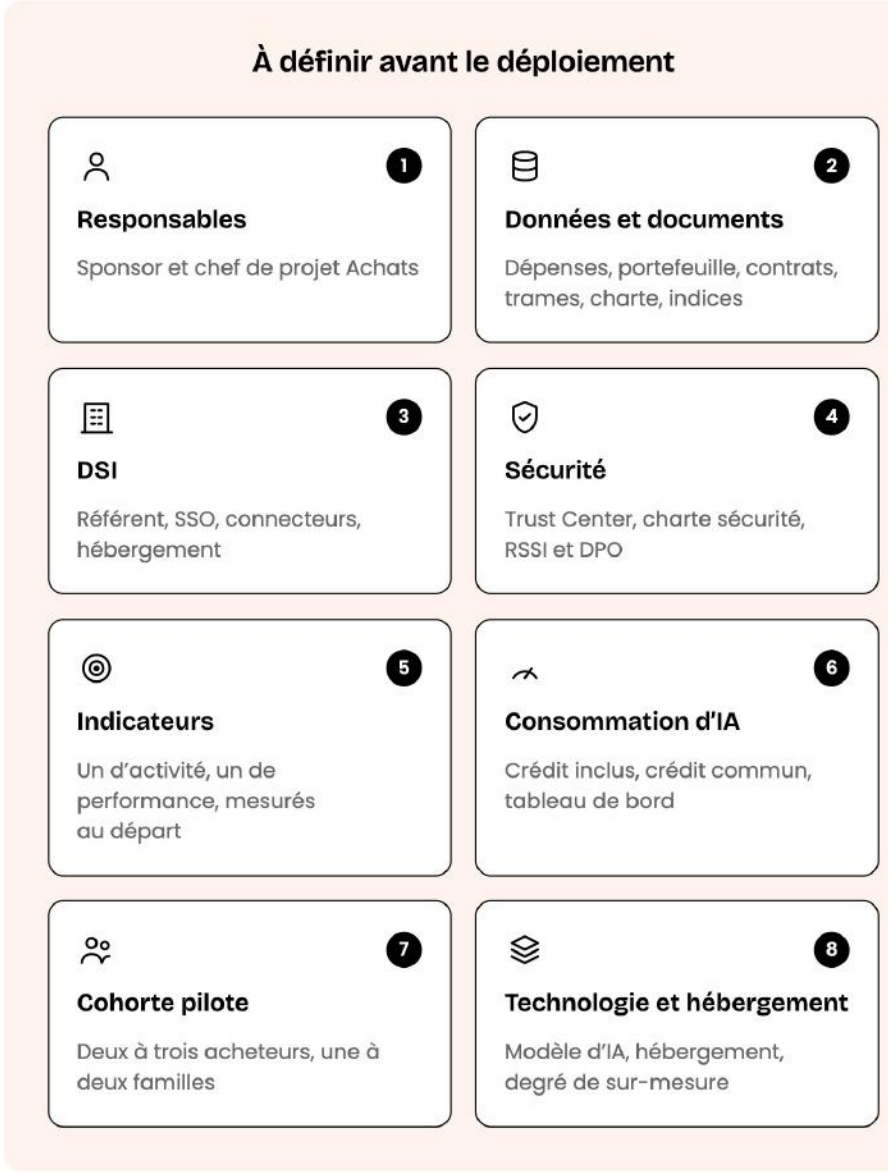
Choisissez un indicateur d'activité, comme les livrables produits par acheteur et par semaine, et un indicateur de performance Achats, comme les gains validés ou la part du portefeuille couverte par une stratégie. Mesurez-les avant le déploiement et fixez un calendrier de lectures (chapitre 5).

Cadrer la consommation d'IA

La licence inclut un crédit d'IA mensuel par utilisateur ; au-delà, l'équipe puise dans un crédit commun. Dès le premier jour, lisez le tableau de bord de consommation par utilisateur. Donnez plus de marge aux champions : ce sont eux qui font les essais dont l'équipe héritera.

Choisir la cohorte pilote

Retenez deux ou trois acheteurs motivés sur une ou deux familles à enjeu, plutôt que des volontaires dispersés. Fixez les objectifs par écrit : 15 jours d'essai gratuit sur vos dossiers, ou un pilote accompagné de 30 jours pour les grands comptes. Les accès sont ouverts par l'administrateur, pas en installations individuelles.



INDÉPENDANCE TECHNOLOGIQUE

La méthode est l'ADN. La technologie, le milieu.

Comme un organisme, le système s'adapte à son milieu sans changer de nature. La méthode Impact³, les Hubs et les expertises de Cortex ne dépendent d'aucun fournisseur de modèles : Cortex est développé sur plusieurs technologies, Anthropic, OpenAI et Mistral. Le choix se fait avec vous, selon vos sensibilités, le niveau de performance recherché et vos contraintes de souveraineté. Il peut évoluer dans le temps sans rien changer à votre méthode, à vos données ni à vos livrables.

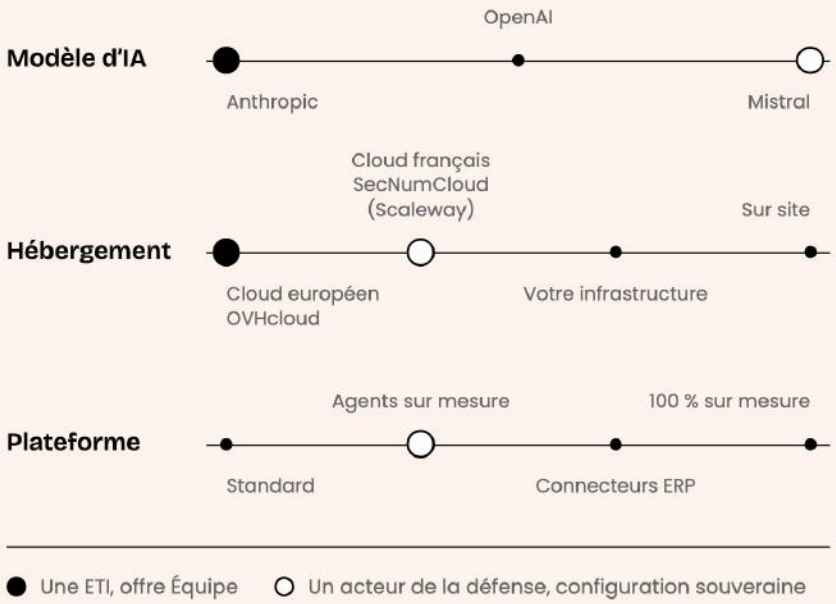
Un hébergement français ou européen

Par défaut, la plateforme est hébergée en Union européenne chez OVHcloud, chiffrée en transit et au repos, dans un espace cloisonné par organisation. Pour les grands comptes, l'hébergement est étudié par projet : cloud français qualifié SecNumCloud, cloud dédié européen, votre propre infrastructure, ou sur site.

Jusqu'à la plateforme 100 % sur mesure

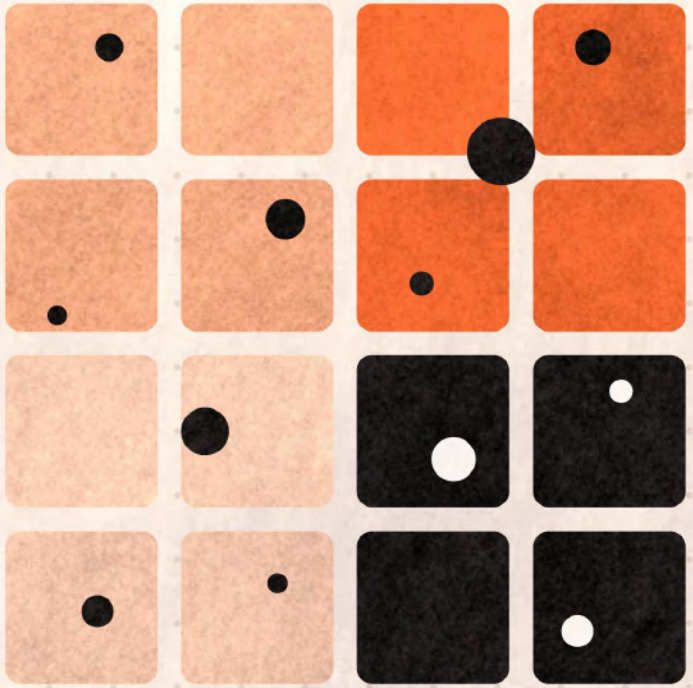
Les organisations qui veulent leur propre solution peuvent aller jusqu'à une plateforme installée chez elles, avec des développements spécifiques : vos agents, vos connecteurs, vos processus, sur la technologie et l'hébergement de votre choix. Notre savoir-faire de développement agentique multi-modèles rend ce chemin possible sans repartir de zéro : la méthode, les Hubs et les expertises sont déjà là.

Votre configuration, pas la nôtre



En cours : une IA Achats souveraine pour la défense

Pour un acteur de la défense, nous développons une configuration souveraine d'Impact³ × Cortex : agents et plateforme personnalisés, Cortex sur les modèles Mistral, hébergement en France chez Scaleway, avec le référentiel SecNumCloud de l'ANSSI comme exigence. La méthode, les Hubs et les expertises restent les mêmes : seul le milieu change.



Chapitre 3

L'équipement de vos équipes Achats.

Chapitre 3

L'équipement de vos équipes Achats.

Dans nos échanges avec les directions Achats, les mêmes constats reviennent : la moitié de l'équipe touche à peine l'IA qu'elle a déjà, les meilleurs acheteurs construisent des prompts que personne d'autre n'utilise, et la direction n'a aucune visibilité sur l'usage réel ni sur la dépense. Le contexte d'un dossier est éparpillé entre l'ERP, les mails, les contrats et les tableurs, et l'acheteur le rassemble avant chaque négociation.

Dans une organisation Achats IA-native, les acheteurs confient ce travail à Cortex, votre binôme Acheteur-IA, disponible dans chaque Hub d'Impact³ et en chat. Il mobilise plus de 100 expertises Achats, data, RSE et marchés, 100 % personnalisables, et produit le livrable à votre charte graphique, en PDF, Word, PowerPoint ou Excel.

VOUS DEMANDEZ	CORTEX LIVRE
« Fais-moi un sourcing sur les cartons ondulés. »	Panel fournisseurs qualifié (Excel)
« Rédige le cahier des charges des transports routiers. »	Cahier des charges (Word)
« Mon transporteur demande +4 %. Prépare la réponse. »	Verdict chiffré et courrier (Word)
« Prépare le plan d'action pour le comité de direction. »	Support de présentation (PowerPoint)

LES HUBS D'IMPACT³ · UN HUB PAR USAGE, CORTEX DANS CHACUN

Data Hub 360°	Analyser les dépenses
Portfolio Hub	Organiser les portefeuilles
Strategic Hub	Construire la stratégie
Project Hub	Piloter les projets
Tender Hub	Lancer les appels d'offres · janvier 2027
SRM Hub	Suivre les fournisseurs
Index Hub	Suivre les indices
Organization Hub	Faire progresser l'équipe
Bibliothèque Hub	Partager les documents

Cortex | Dans chaque Hub et en chat, avec ses expertises Achats, data, RSE et marchés.

Mise en place initiale

À l'ouverture de votre espace, nous configurons avec vous le nom de l'organisation, la charte graphique des livrables, les référentiels et les trames, et le périmètre de déploiement. Cortex peut travailler sans aucune connexion, mais il devient vraiment utile quand l'équipe lui ouvre son contexte.

Ce que la plateforme lit, et où

Extractions ERP et tableurs	→	**Data Hub 360°**
Portefeuille de familles	→	**Portfolio Hub**
Contrats, référentiels, trames, charte	→	**Bibliothèque Hub**
Indices INSEE et référentiels de cours	→	**Index Hub**
Fournisseurs, contrats, évaluations	→	**SRM Hub**
Processus et procédures	→	**Organization Hub**

Résultat chez nos utilisateurs : une négociation annuelle préparée en 20 minutes au lieu de 2 heures, et le plan d'action écrit dans la fiche projet plutôt que dans un fichier perdu.

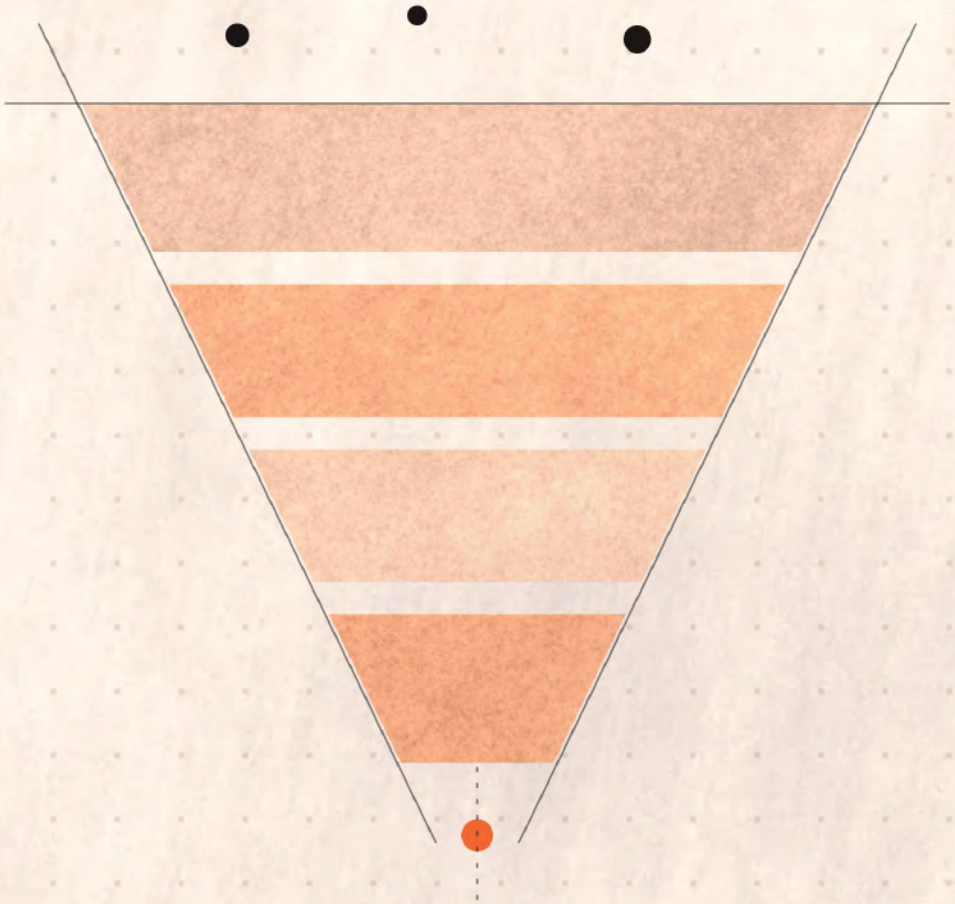
Sécurité et licences

Chaque organisation dispose de son espace cloisonné. Les licences sont nominatives et réaffectables au sein de l'équipe, sans frais. L'administrateur suit la consommation d'IA par utilisateur. Dans l'offre Équipe, les lecteurs sont illimités : la direction et les prescripteurs consultent sans licence.

Partager les bonnes pratiques

Vos meilleurs acheteurs écrivent déjà leurs méthodes : une trame de RFI, un plan de négociation, une grille d'analyse. Dans Impact³, ces pratiques deviennent le standard de l'équipe, et vos expertises propres sont intégrées à Cortex par nos équipes sous la forme d'agents sur mesure. Un nouvel arrivant travaille dès le premier jour avec les méthodes de la maison.

LE BESOIN	OÙ ALLER
Une question, une relecture, une idée avant un rendez-vous	**Cortex en chat**
Un dossier complet sur vos données : sourcing, appel d'offres, analyse	**Project Hub**
Une hausse tarifaire à vérifier, un fournisseur à suivre	**SRM Hub et Index Hub**
La stratégie d'un portefeuille et son plan d'action	**Strategic Hub**
Un livrable à partager avec la direction ou un fournisseur	**Export à votre charte**



Chapitre 4

Votre plan de déploiement.

Chapitre 4

Votre plan de déploiement.

Une équipe Achats passe des premiers accès à une équipe entière travaillant avec des pratiques partagées en quatre phases : une préparation courte, un pilote sur deux ou trois acheteurs, une extension par vagues, puis l'exploitation dans la durée.

1 Préparer

CE QUI SE PASSE

Espace créé, charte et référentiels intégrés, portefeuille chargé, accès ouverts sous 24 h.

SIGNAL DE SUCCÈS

Chaque pilote a un accès et un premier livrable.

2 Piloter

CE QUI SE PASSE

Deux à trois acheteurs, une à deux familles, 15 jours d'essai gratuit ou pilote de 30 jours ; points d'équipe hebdomadaires.

SIGNAL DE SUCCÈS

Usage stable, trois livrables documentés, un sceptique convaincu.

3 Étendre

CE QUI SE PASSE

Vagues de 10 à 25 licences, un champion par vague, trames des pilotes dans le fonds commun.

SIGNAL DE SUCCÈS

Toute l'équipe équipée, les pratiques des pilotes reprises.

4 Opérer

CE QUI SE PASSE

Gouvernance des référentiels et des expertises, onboarding des arrivants, revue trimestrielle.

SIGNAL DE SUCCÈS

En continu.

Pendant la préparation, deux chantiers avancent en parallèle : la DSI traite le SSO et les connecteurs, le chef de projet Achats prépare avec nous le portefeuille, les dépenses et les documents de référence. Choisissez en même temps vos champions, un pour 10 à 25 utilisateurs, et réservez-leur du temps : pendant le pilote, ils travaillent sur des dossiers réels, animent les points d'équipe et écrivent les premières trames.

Pour que la première expérience soit concrète, préparez un kit de démarrage : le portefeuille chargé, la charte configurée, trois trames de la maison dans la Bibliothèque Hub, un cas réel pour la première séance. Pendant l'extension, les livrables de Cortex entrent dans les rituels de la direction : la revue de portefeuille s'appuie sur le Strategic Hub, le point mensuel sur le cockpit du Project Hub, le comité de direction sur un support produit à la charte.

Les cas d'usage par rôle

Chaque équipe pilote démarre sur deux ou trois cas ; les autres attendent l'extension. Voici ceux que nous voyons le plus souvent, et qui en tire le plus.

Un déploiement du terrain

Le Groupe Rocher a déployé la plateforme au sein de sa direction des Achats indirects, sur les familles et les dossiers réels de l'équipe : trames de la maison, charte du groupe dans les livrables, Cortex ouvert depuis les fiches familles et projets. Le gain de productivité mesuré à six mois, 30 %, est venu de cette préparation autant que de l'outil.

Lire l'étude de cas

DOSSIER TYPE	SANS	AVEC CORTEX
Sourcing	2 semaines	**2,5 heures**
Pack appel d'offres et cahier des charges	1 semaine	**3 heures**
Comparaison d'offres et retours aux fournisseurs	1 à 3 jours	**2 heures**
Préparation d'une négociation annuelle	2 heures	**20 minutes**

Délais constatés sur les retours des utilisateurs.

Dix cas d'usage, et qui en tire le plus

Sourcing et panel fournisseurs
Acheteurs

Pack appel d'offres et cahier des charges
Acheteurs

Analyse d'offres et retours fournisseurs
Acheteurs

Préparation de négociation
Acheteurs

Réponse à une hausse tarifaire
Acheteurs · SRM

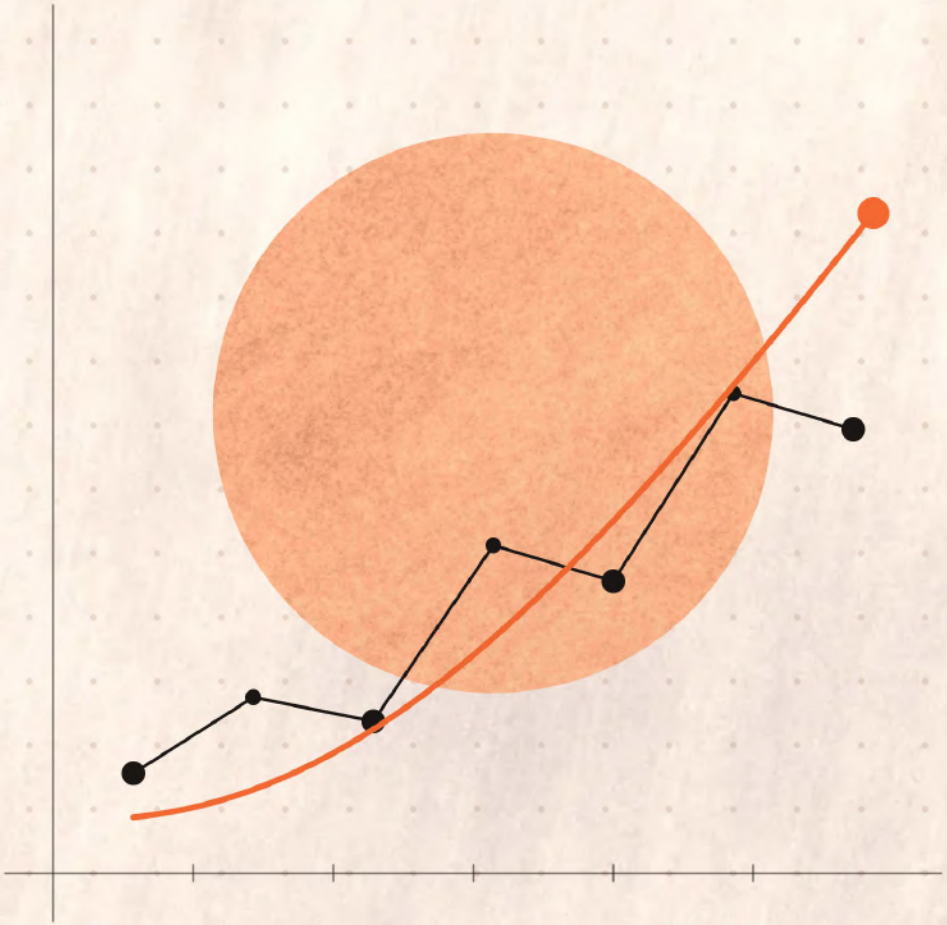
Stratégie de portefeuille
Category managers · Direction

Cockpit des projets
Direction Achats

Suivi des fournisseurs
Responsable SRM

Diagnostic de l'organisation
Direction Achats

Support pour le comité de direction
Direction Achats



Chapitre 5

Mesurer le retour sur investissement.

Chapitre 5

Mesurer le retour sur investissement.

Peu de directions Achats ont défini des indicateurs de retour sur investissement pour l'IA, et la lecture que la direction générale demande le plus souvent est le retour par fonction. Comme vous avez retenu un indicateur d'activité et un indicateur de performance pendant le pilote, vous pouvez rendre des lectures claires : elles révèlent les blocages et mettent en valeur les gains. Les retours apparaissent en quatre temps : l'usage bouge d'abord, puis la production de livrables, puis les résultats suivis dans les Hubs, puis le coût.

Pendant le pilote, vos pilotes travaillent avec Cortex et le reste de l'équipe non, avec les mêmes indicateurs. Comparez les deux groupes côte à côte sur le même trimestre plutôt qu'une équipe avant et après : un écart est plus facile à attribuer au programme qu'une variation d'un trimestre à l'autre.

Classez les retours en trois groupes :

- **L'efficacité**, le même travail fait plus vite : une préparation de négociation annuelle passe de 2 heures à 20 minutes.
- **L'extension**, plus de résultat avec la même équipe : plus de familles couvertes par une stratégie, plus de projets par acheteur, la longue traîne du portefeuille enfin traitée.
- **Les nouvelles capacités**, le travail qui n'existait pas : chaque hausse vérifiée à la source dans l'Index Hub, tout le portefeuille noté, un diagnostic d'organisation sur 71 indicateurs.

Ce qu'il faut mesurer

1 Adoption

INDICATEURS

Licences actives chaque semaine, Hubs utilisés, demandes à Cortex par acheteur

OÙ LES LIRE

Tableau de bord de l'administrateur

2 Activité

INDICATEURS

Livrables produits, avec un contrôle qualité : part conservée après relecture

OÙ LES LIRE

Bibliothèque Hub, fiches projet

3 Résultats

INDICATEURS

Gains validés, délai d'un projet, familles couvertes par une stratégie, CO_2 évité

OÙ LES LIRE

Project Hub et Strategic Hub

4 Coût

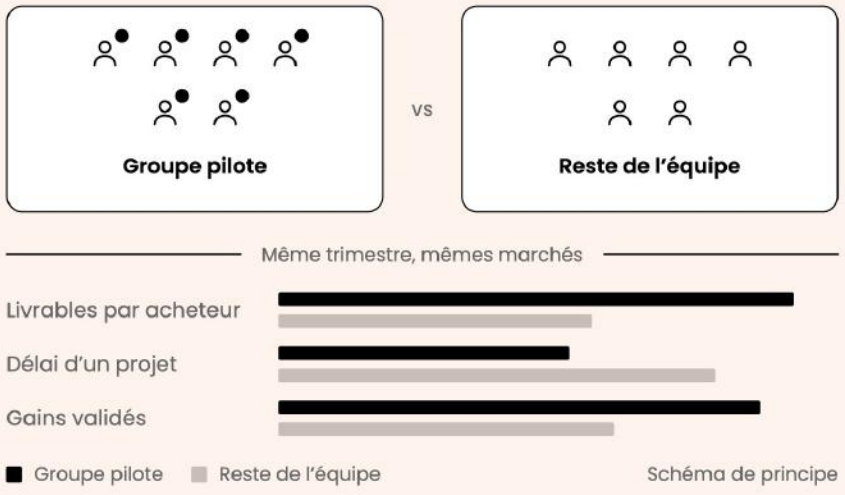
INDICATEURS

Licence et crédit d'IA par acheteur, coût par livrable

OÙ LES LIRE

Consommation rapprochée des livrables

Comparer côte à côte, pas avant et après



À la fin du pilote, trois signaux justifient l'extension : les pilotes produisent encore quand la nouveauté est passée, les contrôles qualité tiennent, et ils font mieux que le reste de l'équipe sur l'indicateur retenu, même si l'écart est encore faible.

Après un trimestre complet, rapprochez le coût des résultats : ce que chaque acheteur a consommé, à côté des livrables, des délais et des gains validés. Menez avec l'extension et les nouvelles capacités : si l'argument repose seulement sur les heures gagnées, votre directeur financier ne les valorise qu'au salaire de l'équipe.

L'ordre de grandeur

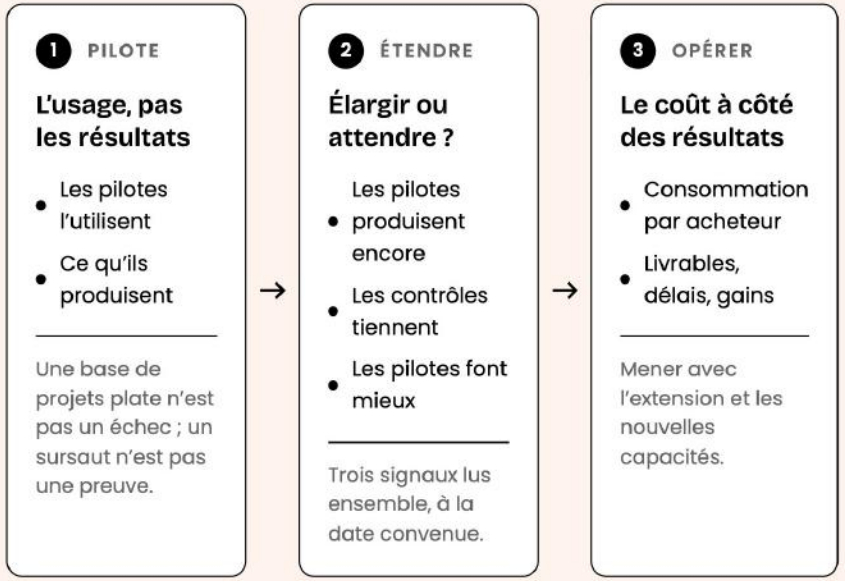
< 7 %	+30 %	× 4
du coût d'un acheteur : la licence Équipe et son crédit d'IA, environ 4 200 € par an	de productivité mesurés au Groupe Rocher, soit environ 19 500 € de temps rendu par acheteur et par an	et plus : le temps rendu rapporté à la dépense, avant même les gains Achats

Hypothèses indicatives : coût annuel chargé d'un acheteur d'environ 65 k€, licence Équipe 2 988 € HT par an et crédit d'IA additionnel. Le calculateur de ROI sur swott.fr ajuste ces hypothèses à votre équipe.

Et les gains Achats eux-mêmes

Le temps rendu n'est que le plancher. La plateforme sert d'abord à mieux acheter : des familles notées sur l'économie, les risques, la RSE et les parties prenantes ; un plan d'action par vagues ; des hausses tarifaires vérifiées avant d'être acceptées ; des fournisseurs suivis sur la conformité et les risques. Économies, risques évités, carbone réduit : c'est sur ces résultats que le programme doit finalement être jugé.

Trois lectures, trois décisions



Chaque lecture répond à une question différente. Pendant le pilote : l'équipe s'en sert-elle, et pour produire quoi ? À la date de décision : élargissons-nous ? Après un trimestre complet : que vaut le programme, en face de ce qu'il coûte ? Mélanger les trois conduit à juger un pilote de six semaines sur des gains qui ne peuvent pas encore être validés, ou à prolonger un pilote qui ne produit plus rien.

Ce que la direction générale lit

Votre direction générale et votre direction financière liront trois chiffres : le coût par acheteur équipé, les gains validés et la couverture du portefeuille par une stratégie. Préparez-les à la fréquence de vos comités, depuis la plateforme ; Cortex produit le support de présentation à votre charte.

Les trois chiffres du comité

Le coût par acheteur équipé
Licence et crédit d'IA, rapportés aux livrables produits
Où le lire : Tableau de bord de l'administrateur

Les gains validés
Par projet et par famille, avec les étapes et les délais
Où le lire : Cockpit du Project Hub

La couverture du portefeuille
Part du portefeuille engagé dans une stratégie, objectif de gains par vague
Où le lire : Strategic Hub, plan d'action

TÉMOIGNAGE · GROUPE ROCHER

« En seulement 6 mois, la productivité de mon équipe a progressé de 30 %, et nous sommes encore loin d'exploiter pleinement le potentiel d'Impact³ × Cortex. »



Florence Waliczek
Group Director Indirect Procurement · Groupe Rocher

Au Groupe Rocher, la direction des Achats indirects du groupe a déployé Impact³ × Cortex avec nous. Pendant six mois, Swott a dédié un développeur au projet pour construire les usages avec l'équipe, dans la plateforme et à la charte du groupe.

Les 30 % constituent un premier retour d'expérience : un résultat déclaré pour son équipe, dont le protocole détaillé de mesure n'est pas publié. Il ne correspond pas à une baisse de 30 % des dépenses Achats.

Lire l'étude de cas Groupe Rocher →

+30 %

de productivité pour son équipe, en seulement six mois.

6 mois

entre l'ouverture de la plateforme et ce premier retour d'expérience.

1 développeur

dédié par Swott pendant six mois pour construire les usages avec l'équipe.



Chapitre 6

Les freins courants à l'adoption.

Chapitre 6

Les freins courants à l'adoption.

Un pilote peut réussir et le déploiement caler à l'extension. Voici les schémas que nous voyons le plus souvent, à prévoir dès la préparation.

Un pilote sans date de fin

Le pilote se passe bien, l'équipe continue. Personne n'a fixé la date de la décision d'extension ni nommé qui la prend. Le sponsor passe aux priorités du trimestre suivant et le reste de l'équipe n'est jamais équipé. Un an plus tard, le programme compte toujours trois licences et ses gains sont trop petits pour les chiffres que lit la direction financière. Dès la préparation : inscrivez la date de décision à l'agenda du sponsor, nommez le décideur et convenez de ce qu'un « oui » exige.

Étendre les licences sans étendre les champions

Deux ou trois champions suffisent à un pilote de dix personnes. L'erreur est d'ouvrir cinquante licences en gardant trois champions : les points d'équipe ne suivent plus et les nouvelles vagues passent une mauvaise première semaine, sans personne pour les aider. Tenez le ratio à chaque vague, un champion pour 10 à 25 utilisateurs, et demandez aux responsables de pôle de nommer les leurs avant l'ouverture.

Travailler sans données ni méthode

Une IA sur une page blanche produit des généralités. Les équipes qui bricolent entre une suite bureautique et une IA généraliste à qui il faut apprendre le métier n'avancent pas. Chargez le portefeuille, les dépenses et les documents de référence avant le pilote : c'est de ce contexte que vient la précision des livrables.

Ignorer la consommation d'IA jusqu'au premier dépassement

La licence inclut un crédit mensuel ; quand l'équipe grandit et travaille davantage, la consommation suit. Si personne ne lit le tableau de bord à un rythme régulier, le responsable du budget découvre la courbe au premier achat de crédit commun, et la réaction habituelle est de restreindre les accès, en plein milieu de l'extension. Lisez la consommation chaque semaine et budgétez le crédit commun avant qu'il ne soit nécessaire.

Demander à l'IA de décider

Cortex propose, l'acheteur décide. Une équipe qui envoie un livrable sans relecture perd la confiance de ses clients internes au premier détail faux ; une équipe qui relit tout deux fois perd le temps gagné. Fixez la règle dès le pilote : Cortex prépare, l'acheteur valide le fond et la décision. Les zones à compléter sont signalées dans le livrable ; c'est là que l'acheteur apporte ce que seul il sait.

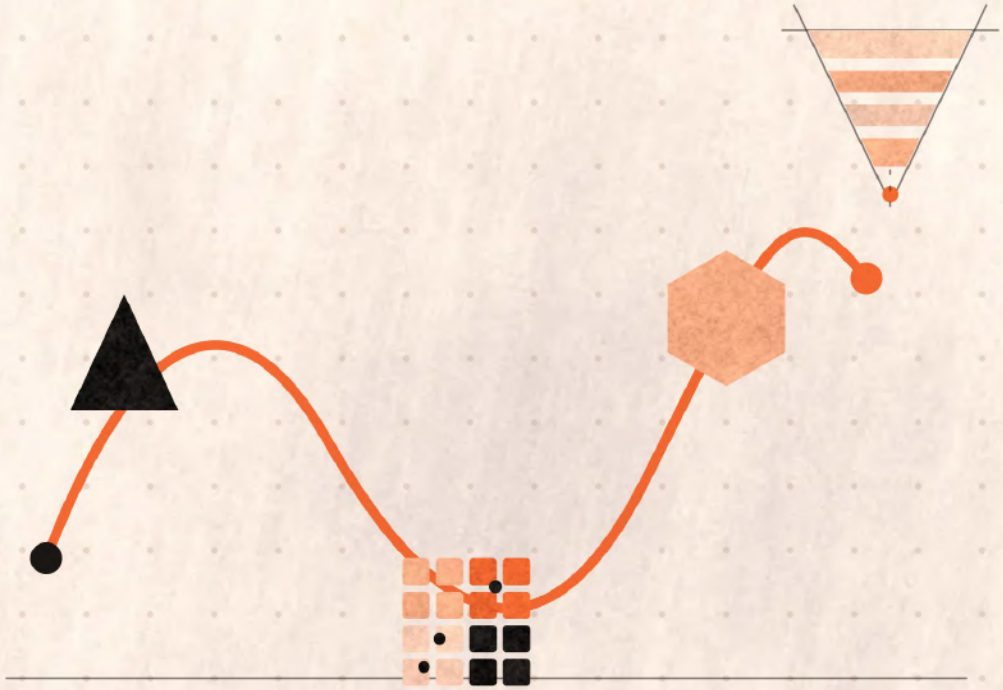
Confondre l'outil et la transformation

La plateforme ne remplace ni la méthode ni le management. Les équipes qui progressent le plus sont celles où la direction Achats s'en sert elle-même : la revue de portefeuille dans le Strategic Hub, le point mensuel sur le cockpit des projets, les objectifs de gains tenus dans la plateforme. L'exemplarité du directeur Achats vaut plus qu'une formation de plus.

« On sent derrière la solution une solide méthodologie achats. »



Florence Waliczek
Group Director Indirect Procurement · Groupe Rocher



Chapitre 7

Démarrer.

Chapitre 7

Démarrer.

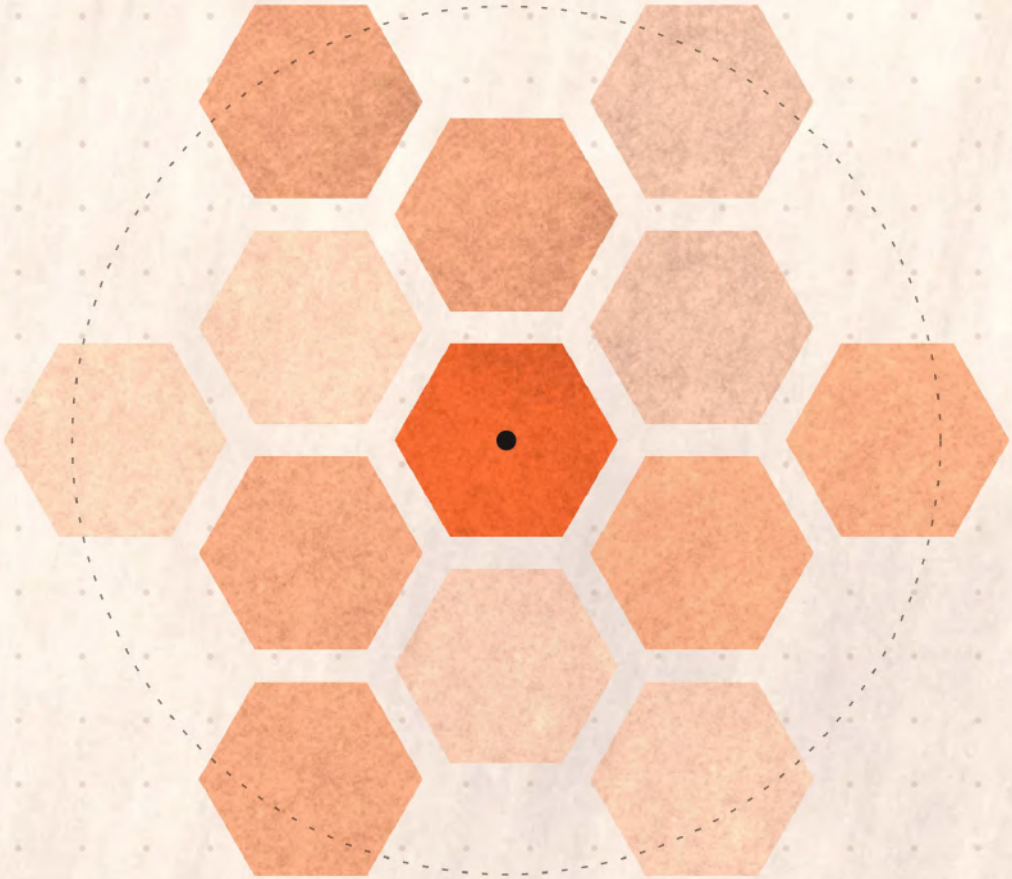
Suivez les étapes ci-dessous. Si votre équipe travaille déjà avec la plateforme, passez à celles qui correspondent à votre avancement.

1 Préparer

☐ Chaque pilote a un accès et un premier livrable

	ACTION · QUI	FAIT QUAND
1	**Nommer le sponsor et le chef de projet** · Directeur Achats	☐ Les deux sont nommés et annoncés à l'équipe
2	**Nommer le référent DSI, planifier SSO et connecteurs** · Chef de projet, DSI	☐ Le référent est nommé, les dates à son agenda
3	**Organiser la revue de sécurité depuis le Trust Center** · Chef de projet, RSSI, DPO	☐ La revue est planifiée, son périmètre convenu
4	**Choisir un indicateur d'activité et un de performance** · Chef de projet, direction	☐ Écrits, mesurés au départ, lectures à 30, 60 et 90 jours
5	**Mettre la décision d'extension à l'agenda** · Chef de projet	☐ Le sponsor a la date, le décideur est nommé
6	**Cadrer le crédit d'IA et son suivi** · Chef de projet, administrateur	☐ Crédits budgétés, tableau de bord lu chaque semaine
7	**Choisir les pilotes, leurs familles et leurs champions** · Chef de projet, responsables	☐ Les pilotes sont nommés, du temps leur est réservé
8	**Charger portefeuille, dépenses et documents de référence** · Chef de projet, Swott	☐ Les Hubs sont alimentés, la charte configurée
9	**Ouvrir les accès, tenir la première séance sur un cas réel** · Champions	☐ Chaque pilote a produit un premier livrable à la charte

PHASE	ACTION	FAIT QUAND
2 **Piloter**	Les pilotes travaillent sur des dossiers réels, animent les points d'équipe et écrivent les premières trames	☐ Les lectures hebdomadaires tournent, les premières trames sont dans la Bibliothèque Hub
3 **Pendant le pilote**	Lire l'adoption et l'activité : licences actives, livrables produits, contrôle qualité	☐ L'usage progresse ; une base de projets plate est attendue à ce stade
4 **Pilote**	Noter les trames et expertises que les pilotes mobilisent vraiment ; documenter les gains et les sceptiques convaincus	☐ Usage stable à la quatrième semaine, trois livrables documentés, un sceptique convaincu
5 **Fin de pilote**	Le décideur nommé tranche l'extension selon les critères convenus au départ	☐ Un oui ouvre l'extension ; un non arrête ou refonde le pilote, raisons écrites
6 **Étendre**	Ouvrir par vagues, un champion pour 10 à 25 utilisateurs ; les trames des pilotes passent dans le fonds commun ; consommation lue chaque semaine	☐ Toute l'équipe est équipée, le fonds commun couvre ses dossiers courants
7 **Extension terminée**	Mettre le coût à côté des résultats : consommation par acheteur, livrables, délais, gains validés	☐ Le dossier budgétaire de l'année suivante est écrit
8 **En continu**	Gouvernance des référentiels et des expertises ; onboarding des arrivants ; revue trimestrielle des trames et des agents sur mesure	☐ En continu



Chapitre 8

Questions fréquentes.

Chapitre 8

Questions fréquentes.

La plateforme remplace-t-elle notre ERP ou notre suite Achats ?

Non. Approvisionnements, planification et paiement des factures restent dans vos outils. Impact³ × Cortex se positionne en complément : il structure et pilote la performance Achats et produit les livrables. Les grands comptes peuvent connecter leur ERP et leur SI Achats.

Peut-on utiliser nos documents, nos trames et notre charte ?

Oui. Référentiels, trames, contrats et charte graphique sont intégrés lors de la configuration ; chaque livrable sort aux couleurs, polices et gabarits de votre organisation. Vos expertises propres sont ajoutées à Cortex par nos équipes, sous la forme d'agents sur mesure.

L'IA décide-t-elle ? Peut-on se fier aux chiffres ?

Non, elle propose. Cortex travaille depuis vos données et vos documents, signale ce qu'il n'a pas pu vérifier, et chaque livrable est relu et validé par vos équipes. Gardez les contrôles qualité de votre dispositif de mesure : part du livrable conservée après relecture, gains validés dans le Project Hub.

En quoi est-ce différent de l'IA intégrée à notre suite Achats ?

Un assistant intégré à une application aide dans cette application. Cortex travaille sur l'ensemble du dossier, dépenses, portefeuille, contrats, indices, fournisseurs, et produit des livrables finis à votre charte, avec la méthode Impact³ et plus de 100 expertises, et non une IA généraliste à qui il faut apprendre le métier.

Dans quelles langues la plateforme est-elle disponible ?

En français, en anglais et en espagnol.

Notre DSI, notre RSSI et notre DPO l'approuveront-ils ?

La revue menée avant le pilote couvre l'hébergement en Union européenne chez OVHcloud, le chiffrement en transit et au repos, le cloisonnement par organisation, la traçabilité et les contrôles vérifiables dans notre Trust Center (Vanta) ; la certification ISO/IEC 27001 est en cours. Cortex est développé sur plusieurs technologies (Anthropic, OpenAI, Mistral) et, pour les grands comptes, le modèle et l'hébergement se choisissent par projet : cloud français ou européen, votre infrastructure ou sur site (voir le chapitre 2).

Comment prévoir et plafonner la dépense ?

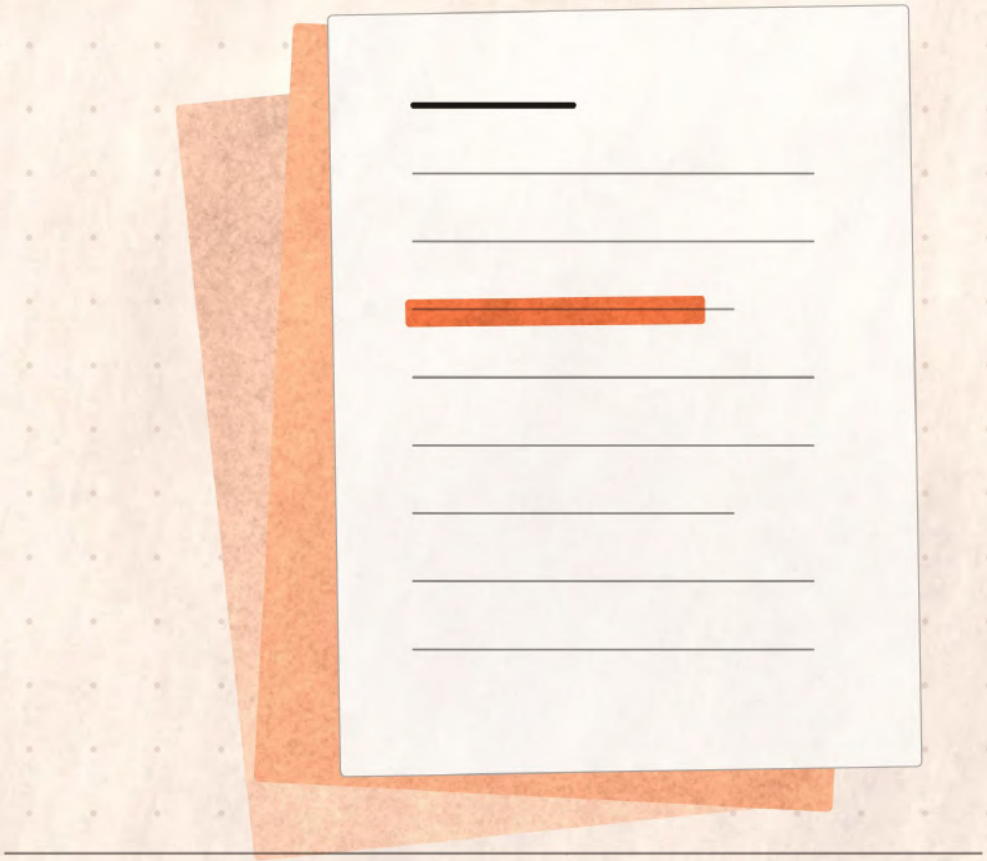
La tarification est publique : 149 € HT par mois pour un utilisateur seul, 249 € HT par utilisateur et par mois dès deux utilisateurs (2 988 € HT par an), lecteurs illimités, crédit d'IA inclus puis crédit commun ; grands comptes sur devis. L'administrateur suit la consommation par utilisateur dès la première semaine.

Que voient les équipes au-delà du temps gagné ?

Les heures gagnées sont le plancher. Les retours plus importants viennent de l'extension, plus de familles couvertes et plus de projets par acheteur, et des nouvelles capacités : chaque hausse vérifiée à la source, tout le portefeuille noté, l'organisation diagnostiquée. L'étude de cas Groupe Rocher détaille un déploiement et ses résultats à six mois.

Comment démarrer ?

Par une démonstration gratuite sur votre contexte, puis 15 jours d'essai gratuit sur vos propres dossiers, ou un pilote accompagné de 30 jours pour les grands comptes. L'accès est activé sous 24 heures ; 2 heures d'onboarding sont incluses dans l'offre Équipe.



Chapitre 9

Ressources.

Chapitre 9

Ressources.

Études de cas et témoignages

Groupe Rocher : +30 % de productivité en 6 mois · étude de cas

Les témoignages de nos clients · swott.fr

Comprendre la méthode et la plateforme

Impact³ × Cortex pour les services Achats · page produit et démonstrations vidéo des Hubs

Impact³, la méthode de la triple performance Achats · publiée chez Dunod

Or aux Trophées des Achats 2026 : Impact³ × Cortex, élu innovation Achats de l'année

Pour chaque organisation

Secteur public et commande publique

PME et ETI

Consultants Achats indépendants

Préparer votre déploiement

Trust Center : sécurité et conformité, contrôles vérifiables · Vanta

Tarifs et licences

Calculateur de ROI pour votre équipe Achats

Swott Academy : former les équipes à la méthode et à l'IA

Swott Advisory : passer de l'ère digitale à l'ère agentique

Commençons là où vous en êtes.

Une démonstration gratuite sur votre contexte, puis l'essai sur vos propres dossiers. Gratuit et sans engagement.

Demander une démo →

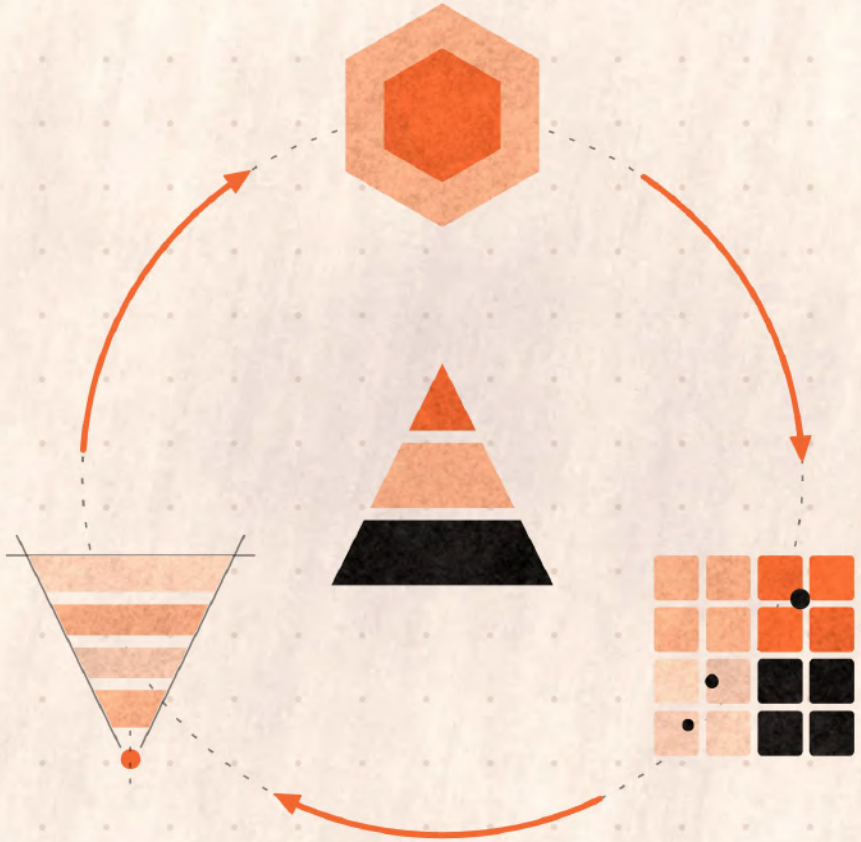
Être rappelé par un expert →

contact@swott.fr · +33 5 82 88 03 05
Swott · 45 rue Garance · 31670 Labège

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.



/MPACT³ × Cortex | l'Agentic Procurement System