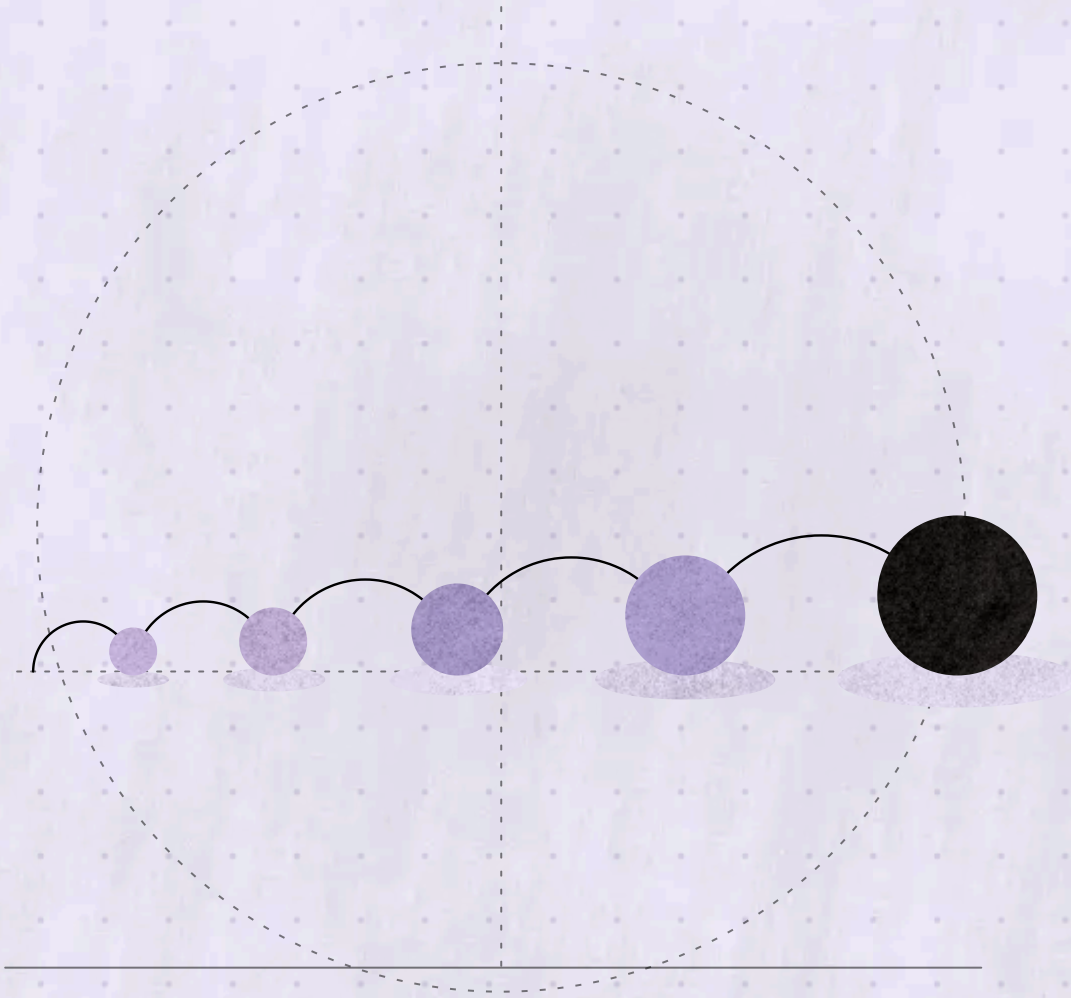
swott

GUIDE DE TRAVAIL · SWOTT ACADEMY · 2027

Le référentiel de l'acheteur augmenté.

Cinq niveaux de maîtrise de l'IA, les signaux qui les distinguent, et le parcours pour passer de l'un au suivant.

Maturité × Maîtrise de l'IA = Acheteur².



/MPACT³ × Cortex | l'Agentic Procurement System

swott.fr

« Nos acheteurs utilisent l'IA » ne veut rien dire.

La plupart des acheteurs ont désormais accès à une IA. Ce qu'ils en font varie du tout au tout. L'un reformule un courriel. L'autre prépare un sourcing complet en quelques heures.

Tant que cette différence n'a pas de nom, elle ne se pilote pas. Impossible de fixer un objectif, de bâtir un parcours, de reconnaître un progrès.

Nous proposons un référentiel : cinq niveaux, des signaux observables, un chemin.

Ces cinq niveaux sont ceux de notre programme de formation à l'IA pour les Achats. Ils décrivent un usage, pas un outil : le même acheteur peut être au niveau 3 sur la comparaison d'offres et au niveau 1 sur le contrat.

L'IA ne suffit pas. Un acheteur de niveau 5 sur l'IA et de niveau 2 sur le métier produit vite des documents inutiles. La maîtrise se multiplie par la maturité Achats.

L'objectif n'est pas d'amener tout le monde au sommet. Il est de savoir où en est chacun, et quel est son prochain pas.

Guillaume Gourmelon
Fondateur de Swott, auteur de la méthode Impact³

MODE D'EMPLOI

La page 5 pose l'équation de l'acheteur augmenté. Les pages 6 à 10 décrivent chaque niveau de la même façon : ce que fait l'acheteur, les signaux, le pas suivant. La grille de la page 11 sert à situer une équipe en une réunion.

Avant de commencer

L’essentiel, en six lignes.

Cinq niveaux	De l’IA généraliste à l’IA agentique : chacun décrit un usage, pas un outil.
Des signaux	Chaque niveau se reconnaît à ce que l’acheteur produit, pas à ce qu’il déclare.
Un pas à la fois	Le parcours vise le niveau suivant, jamais le sommet d’un coup.
Le métier d’abord	La maîtrise de l’IA multiplie la maturité Achats ; elle ne la remplace pas.
L’équipe, pas l’individu	À partir du niveau 4, la valeur vient de ce qui se partage.
Une mesure régulière	La grille se remplit deux fois par an, avec chaque acheteur.

LE CONTEXTE, EN TROIS REPÈRES

63 %

des départements Achats utilisent l’IA au quotidien, contre 40 % un an plus tôt.

53 %

l’emploient pour rédiger des courriels, 49 % pour le sourcing, 41 % pour des études de marché.

77 %

des répondants à notre questionnaire de maturité se situent sous le niveau 4 de la pyramide.

Source : CNA × AgileBuyer, « Tendances et priorités des départements Achats 2026 », près de 900 répondants. Dernier repère : questionnaire de maturité Achats Swott, plus de 2 700 répondants.

L’usage s’est répandu. La maîtrise, pas encore.

Vue d'ensemble

Cinq niveaux, un chemin.

Chaque niveau s'appuie sur le précédent. Les trois premiers concernent l'acheteur seul ; les deux derniers, l'équipe.

1

IA généraliste

Je teste. L'acheteur utilise un assistant grand public pour rédiger, résumer, traduire.

2

IA cadrée

Je cadre. Il structure ses demandes : un rôle, un contexte, une tâche, un format. Il vérifie.

3

IA cadrée avancée

Je produis. Il obtient des livrables complets sur ses dossiers, à partir de ses données et de ses documents.

4

Agents IA métiers

Je capitalise. Il transforme sa méthode en outil réutilisable, que l'équipe peut reprendre.

5

IA agentique

J'orchestre. Il travaille dans un système où données, méthode et processus sont reliés et gouvernés.

L'acheteur seul
La valeur vient de ce qu'il produit sur ses dossiers.

L'équipe
La valeur vient de ce qui se partage et se gouverne.

LECTURE

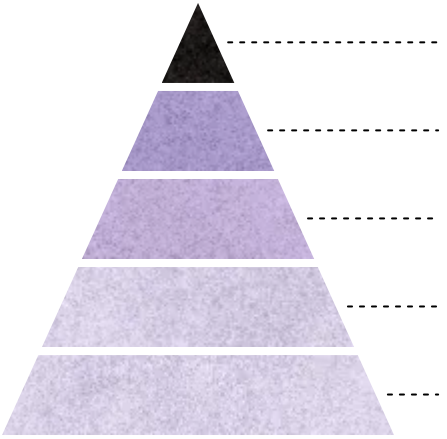
Un niveau décrit un usage, pas une personne. Le même acheteur peut être au niveau 3 sur la comparaison d'offres et au niveau 1 sur le contrat : il se situe activité par activité.

La méthode

L'équation de l'acheteur augmenté.

La maîtrise de l'IA ne vaut que multipliée par la maturité Achats. Les deux se mesurent, les deux se travaillent.

LA MATURITÉ ACHATS



5 · Management du développement durable

4 · Management transversal Supply chain, Achats, RSE

3 · Management des Achats

2 · Management des approvisionnements

1 · Gestion opérationnelle des commandes

×

LA MAÎTRISE DE L'IA

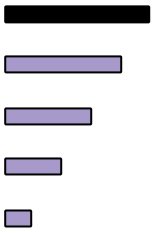
5 · IA agentique

4 · Agents IA métiers

3 · IA cadrée avancée

2 · IA cadrée

1 · IA généraliste



=

LE RÉSULTAT

Acheteur²

Le bon geste, au bon niveau, au bon moment.

L'IA SANS LE MÉTIER

Des documents produits plus vite, pas de meilleurs résultats : l'IA accélère aussi les dossiers mal choisis.

LE MÉTIER SANS L'IA

La bonne analyse, trop tard. La préparation prend les semaines que le terrain et la négociation attendaient.

MESURER LES DEUX

Le service se situe sur la pyramide de maturité, pilier 1 d'Impact³. Chaque acheteur se situe sur les cinq niveaux de ce référentiel.

Niveau 1 sur 5

Niveau 1 · IA généraliste.

« Je teste. »

L’acheteur utilise un assistant grand public pour rédiger, résumer, traduire.

Les signaux	Demandes courtes, sans contexte. Résultats repris tels quels.
Le pas suivant	Apprendre à cadrer : un rôle, un contexte, une tâche, un format. Et relire, toujours.
Le piège	Confier à un outil grand public des prix ou des contrats.

EXEMPLE · UNE HAUSSE DE PRIX ANNONCÉE PAR UN TRANSPORTEUR

L’acheteur demande : « Rédige une réponse à ce fournisseur. » Il obtient un courrier poli, sans argument.

CE QUE DÉCIDE TOUJOURS L’ACHETEUR

- L’objectif de la négociation.
- Ce qui est dit au fournisseur.
- La décision finale.

Niveau 2 sur 5

Niveau 2 · IA cadrée.

« Je cadre. »

Il structure ses demandes : un rôle, un contexte, une tâche, un format. Il vérifie.

Les signaux	Demandes structurées, relecture systématique, premières consignes réutilisées.
Le pas suivant	Travailler sur ses propres dossiers, avec ses données, jusqu'au livrable complet.
Le piège	Croire qu'une demande bien écrite dispense de vérifier.

EXEMPLE · UNE HAUSSE DE PRIX ANNONCÉE PAR UN TRANSPORTEUR

Il précise son rôle, le contrat, l'historique et l'objectif. Il obtient un courrier argumenté, qu'il corrige.

CE QUE DÉCIDE TOUJOURS L'ACHETEUR

- L'objectif de la négociation.
- Ce qui est dit au fournisseur.
- La décision finale.

Niveau 3 sur 5

Niveau 3 · IA cadrée avancée.

« Je produis. »

Il obtient des livrables complets sur ses dossiers, à partir de ses données et de ses documents.

Les signaux	Comparaisons d'offres, préparations de négociation, sources citées.
Le pas suivant	Décrire sa méthode pour qu'un autre puisse la reprendre : les étapes, les pièces, les contrôles.
Le piège	Produire vite des livrables que personne d'autre ne sait refaire.

EXEMPLE · UNE HAUSSE DE PRIX ANNONCÉE PAR UN TRANSPORTEUR

Il fournit le contrat, les indices et les volumes. Il obtient une analyse de la hausse, des scénarios et un argumentaire.

CE QUE DÉCIDE TOUJOURS L'ACHETEUR

- L'objectif de la négociation.
- Ce qui est dit au fournisseur.
- La décision finale.

Niveau 4 sur 5

Niveau 4 · Agents IA métiers.

« Je capitalise. »

Il transforme sa méthode en outil réutilisable, que l'équipe peut reprendre.

Les signaux	Des assistants métier partagés, documentés, améliorés par d'autres.
Le pas suivant	Relier ses outils à la méthode et aux données de l'équipe, dans un cadre gouverné.
Le piège	Multiplier les assistants sans règle commune.

EXEMPLE · UNE HAUSSE DE PRIX ANNONCÉE PAR UN TRANSPORTEUR

Il range sa méthode dans un assistant métier. Toute l'équipe traite les hausses de la même façon.

CE QUE DÉCIDE TOUJOURS L'ACHETEUR

- L'objectif de la négociation.
- Ce qui est dit au fournisseur.
- La décision finale.

Niveau 5 sur 5

Niveau 5 · IA agentique.

« J'orchestre. »

Il travaille dans un système où données, méthode et processus sont reliés et gouvernés.

Les signaux	Des enchaînements de bout en bout, des règles d'usage, des résultats mesurés.
Le pas suivant	Transmettre : former, documenter, mesurer les résultats de l'équipe.
Le piège	Automatiser sans garder la décision.

EXEMPLE · UNE HAUSSE DE PRIX ANNONCÉE PAR UN TRANSPORTEUR

La hausse est détectée, rapprochée du contrat et des indices, et la préparation de négociation arrive prête à relire.

CE QUE DÉCIDE TOUJOURS L'ACHETEUR

- L'objectif de la négociation.
- Ce qui est dit au fournisseur.
- La décision finale.

La grille

Situer une équipe, en une réunion.

Chaque acheteur se situe sur ses trois activités principales. Le niveau retenu est celui de ce qu'il produit, constaté sur un dossier récent.

NIVEAU	CE QUE NOUS OBSERVONS	LE PAS SUIVANT
IA généraliste	Demandes courtes, sans contexte. Résultats repris tels quels.	Apprendre à cadrer : un rôle, un contexte, une tâche, un format. Et relire, toujours.
IA cadrée	Demandes structurées, relecture systématique, premières consignes réutilisées.	Travailler sur ses propres dossiers, avec ses données, jusqu'au livrable complet.
IA cadrée avancée	Comparaisons d'offres, préparations de négociation, sources citées.	Décrire sa méthode pour qu'un autre puisse la reprendre : les étapes, les pièces, les contrôles.
Agents IA métiers	Des assistants métier partagés, documentés, améliorés par d'autres.	Relier ses outils à la méthode et aux données de l'équipe, dans un cadre gouverné.
IA agentique	Des enchaînements de bout en bout, des règles d'usage, des résultats mesurés.	Transmettre : former, documenter, mesurer les résultats de l'équipe.

Une activité, un niveau : le même acheteur peut être avancé sur la comparaison d'offres et débutant sur le contrat. La grille se refait deux fois par an.

Le parcours

Bâtir les parcours.

Un pas à la fois : chaque passage a son format, et sa durée propre.

De 1 à 2
Une formation courte à la méthode de demande, sur des cas réels.

→

De 2 à 3
Une pratique encadrée sur ses propres dossiers, avec relecture par un pair.

→

De 3 à 4
Un atelier de capitalisation : chaque acheteur transforme une méthode en outil partagé.

→

De 4 à 5
Un cadre d'équipe : données, règles d'usage, indicateurs.

AVEC SWOTT ACADEMY

Notre programme IA pour les Achats couvre les cinq niveaux en deux journées, sur les cas des participants. Les parcours certifiants Impact³ (White Belt, Green Belt, Black Belt) portent la maturité Achats, l'autre moitié de l'équation.

TROIS RÈGLES DE MANAGER

Reconnaître	Un progrès de niveau se dit, et compte dans l'évaluation.
Protéger du temps	La pratique demande des heures dédiées, pas des fins de journée.
Faire circuler	Les acheteurs les plus avancés forment les autres : c'est ce qui fait le niveau 4.

Savoir où en est chacun. Savoir quel est le pas suivant.

Un référentiel ne classe pas les personnes. Il donne à chacun un repère et une direction. Situez votre équipe, choisissez un pas par acheteur, et refaites la mesure dans six mois.

DANS LA PLATEFORME

Travailler chaque niveau sur ses propres dossiers	Cortex
Partager méthodes, trames et documents	Bibliothèque Hub
Dérouler les projets de bout en bout	Project Hub
Mesurer la maturité de l'organisation	Organization Hub

Pour aller plus loin

Les formations Swott Academy

Découvrir Cortex

Les tarifs

PASSER À L'ACTION

Situer votre équipe et bâtir son parcours.

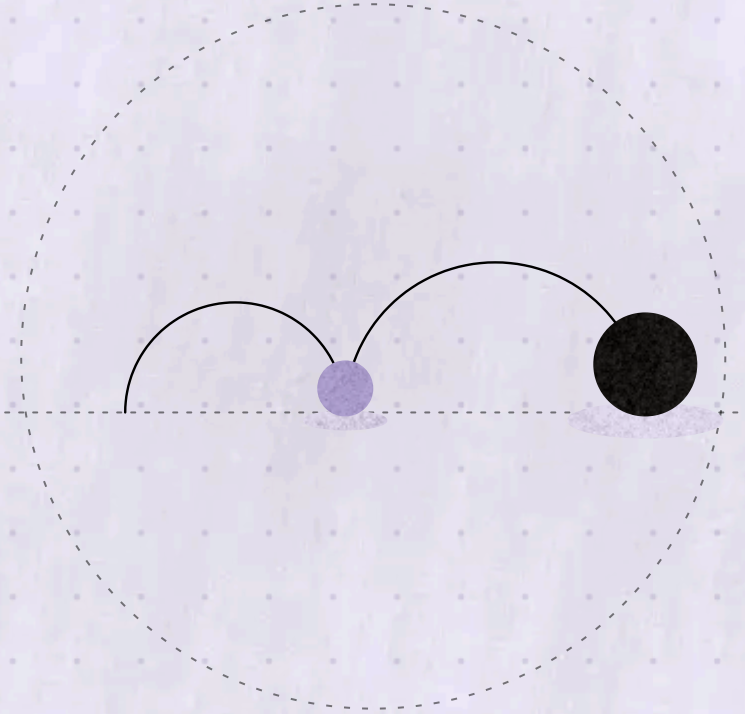
Nous situons vos acheteurs sur les cinq niveaux et construisons le parcours adapté, avec vos cas.

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