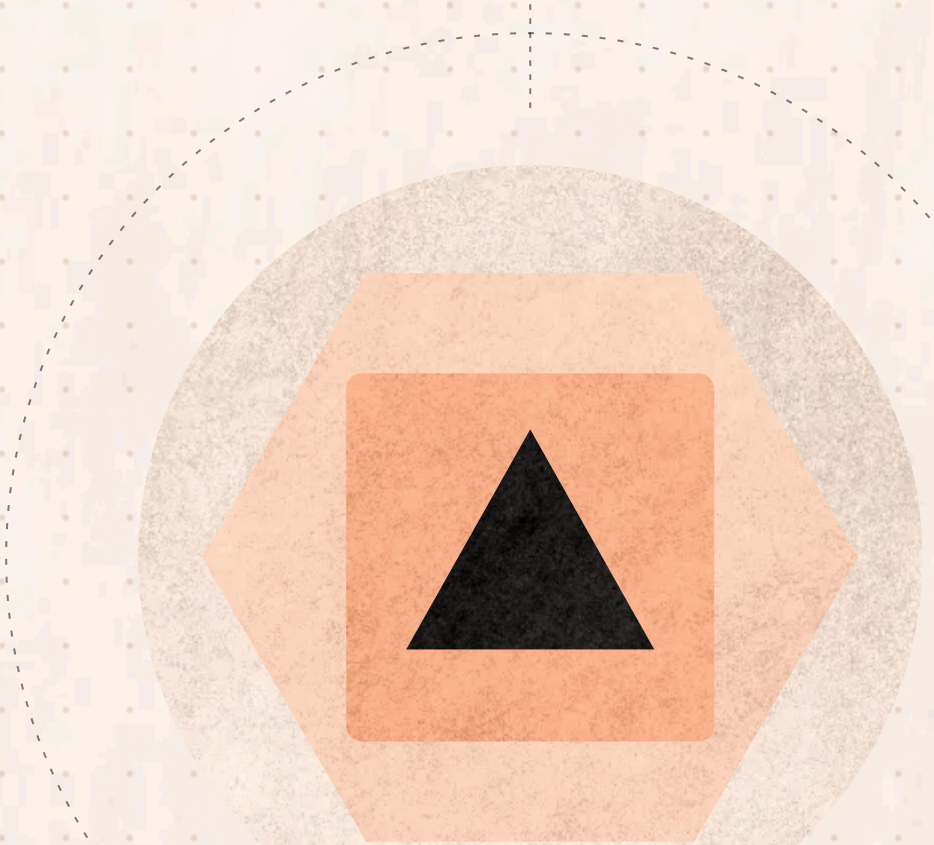
swott

GUIDE · MÉTHODE · 2026

La méthode Impact³ en vingt pages.

Cinq piliers et un cycle d'amélioration continue, pour conduire les Achats vers la triple performance : économique, sociale et environnementale.

La méthode structure. L'humain transforme. L'IA accélère.



/MPACT³ × Cortex | l'Agentic Procurement System

Sommaire

ÉDITORIAL	Une méthode, pas une boîte à outils	3
REPÈRES	Six repères	4
VUE D'ENSEMBLE	Cinq piliers, un cycle	5
01	Mesurer : la pyramide et l'hexagone	6
02	Décider : le cube stratégique	9
03	Agir et grandir : l'entonnoir, la sphère, le cycle	13
PLATEFORME	La méthode, dans la plateforme	18
CONCLUSION	Cinq piliers, une direction : la triple performance	19

COMMENT LIRE CE GUIDE

L'essentiel, pas le détail.

Après une vue d'ensemble, trois parties : mesurer, avec la pyramide et l'hexagone ; décider, avec le cube stratégique ; agir et grandir, avec l'entonnoir et la sphère.

Le détail de la méthode se trouve dans le livre publié chez Dunod et dans les formations de Swott Academy.

Une méthode, pas une boîte à outils.

Les Achats ne manquent pas d'outils. Matrices, grilles, tableaux de bord, logiciels : chaque décennie a apporté les siens. Ce qui manque le plus souvent, c'est le fil qui les relie.

Une stratégie sans organisation pour la porter reste un document. Des projets sans stratégie s'additionnent sans se renforcer. Des équipes formées, mais sans méthode commune, travaillent chacune à leur façon.

La méthode Impact³ est née de ce constat, sur le terrain, au fil de quinze ans de projets, de formations et de conseil.

Elle tient en cinq piliers. Une pyramide, pour se situer. Un cube, pour décider. Un hexagone, pour s'organiser. Un entonnoir, pour agir. Une sphère, pour faire grandir les personnes. Et un cycle d'amélioration continue qui les relie.

Son objet est la triple performance : économique, sociale et environnementale. Non pas trois objectifs concurrents, mais un même projet, mené famille par famille.

Ce guide en donne l'essentiel.

Guillaume Gourmelon
Fondateur de Swott, auteur de la méthode Impact³

Six repères.

5 piliers

La pyramide de maturité, le cube stratégique, l'hexagone organisationnel, l'entonnoir de gestion de projets, la sphère du développement individuel.

3

performances visées ensemble : économique, sociale, environnementale.

La triple performance.

71

indicateurs, sur 6 axes, dans l'hexagone organisationnel.

Organization Hub.

16

cases et 4 positions dans la matrice stratégique.

Strategic Hub.

9 mois

environ entre deux vagues de projets.

Plan d'action par vagues.

15 ans

de formation, de conseil et de projets, dont la méthode est issue.

Swott.

Cinq piliers, un cycle.



PILIER 1 · SE SITUER

La pyramide de maturité

Cinq niveaux, de la gestion des commandes au management du développement durable.



PILIER 2 · DÉCIDER

Le cube stratégique

Six étapes, du portefeuille de dépenses au plan d'action.



PILIER 3 · S'ORGANISER

L'hexagone organisationnel

Six axes et 71 indicateurs, pour mesurer les moyens.



PILIER 4 · AGIR

L'entonnoir de gestion de projets

Cinq étapes, de l'état des lieux à la transition.



PILIER 5 · GRANDIR

La sphère du développement individuel

Les compétences et le parcours de chacun.

OBLIGATION DE RÉSULTATS

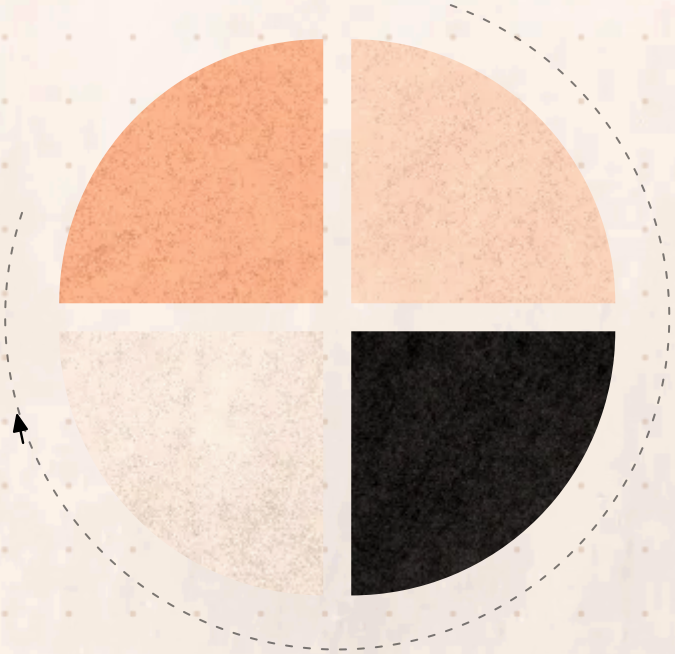
La matrice stratégique porte sur le portefeuille : où sont les gains, les risques et les impacts, et dans quel ordre les traiter.

OBLIGATION DE MOYENS

L'hexagone organisationnel porte sur le service : ses compétences, sa gouvernance, ses méthodes, ses outils. Sans eux, la stratégie reste un document.

LE CYCLE

Les piliers se parcourent en boucle : mesurer, décider, agir, vérifier, puis recommencer. Chaque vague de projets fait progresser l'organisation sur la pyramide.



01 · Mesurer

Mesurer.

La pyramide de maturité situe la fonction.
L'hexagone organisationnel mesure ses moyens.

01 · Mesurer

Pilier 1 · La pyramide de maturité.

La pyramide positionne la fonction Achats sur cinq niveaux. Chacun a son horizon de temps, ses leviers, sa façon de traiter la RSE, les données et l'IA.

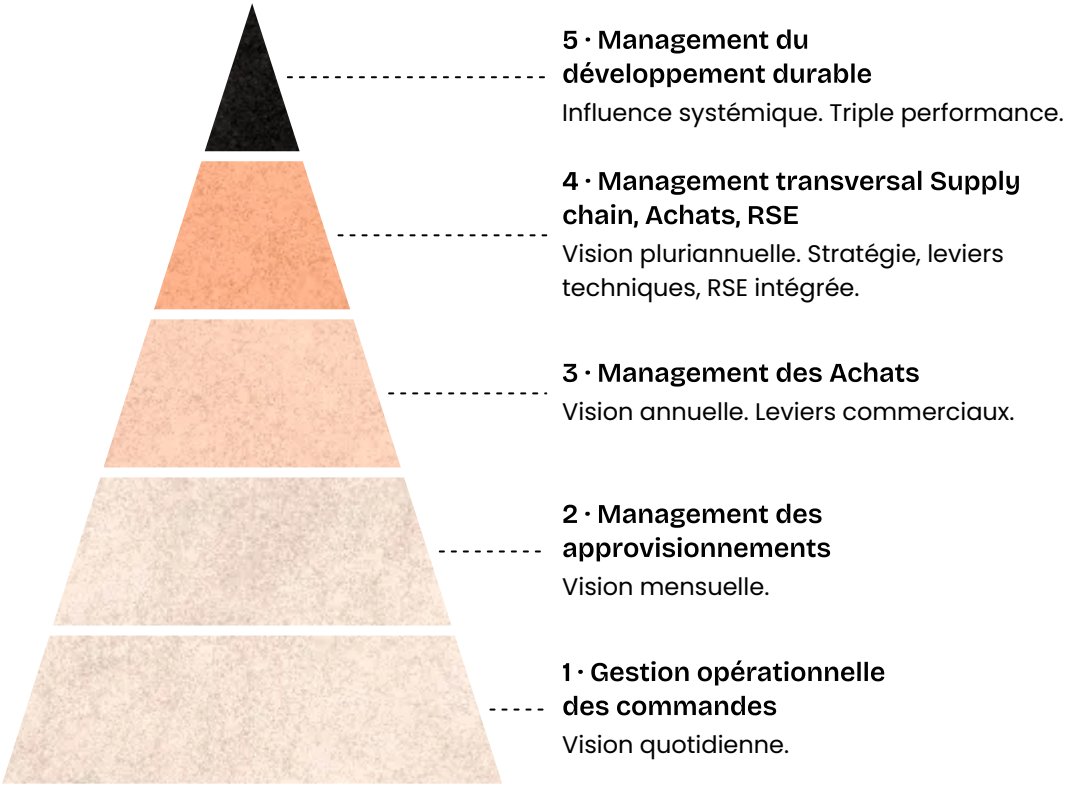
Elle sert deux fois. Au départ, pour se situer sans se raconter d'histoire. Ensuite, pour mesurer le chemin parcouru, vague après vague.

Au sommet se trouvent ceux pour qui l'entreprise travaille : les clients, les consommateurs, les parties prenantes.

77 %

des organisations Achats et des acheteurs se situent sous le niveau 4.

Questionnaire de maturité Achats Swott, plus de 2 700 répondants.



Pilier 3 · L'hexagone organisationnel.

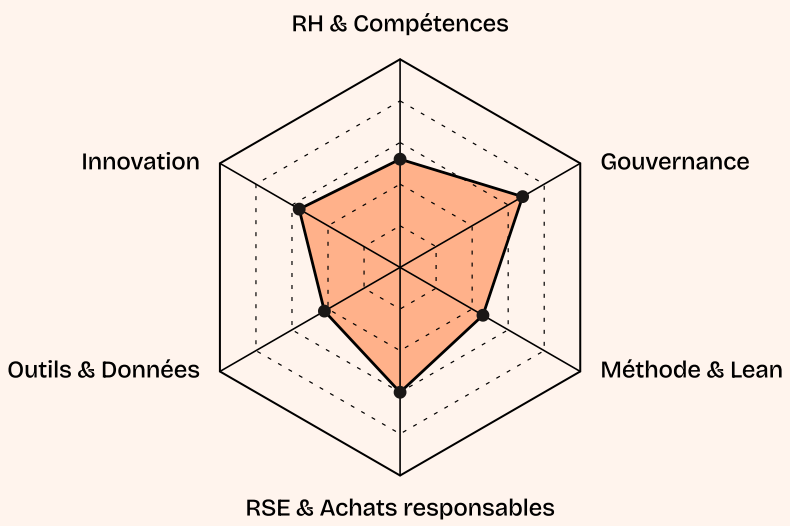


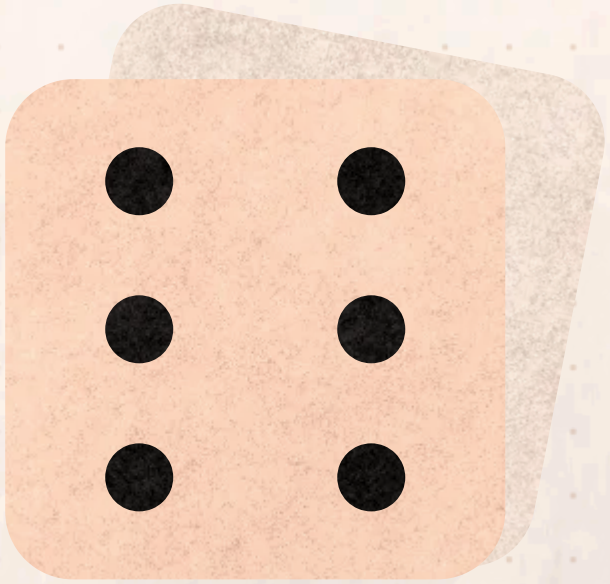
Schéma de principe. Le profil est mesuré avec les réponses de toute l'équipe.

L'hexagone mesure les moyens de la fonction : ce dont elle dispose pour tenir sa stratégie. Il compte six axes et 71 indicateurs.

Ressources humaines & Compétences	15 indicateurs
Gouvernance, Culture d'entreprise et Valeurs	10 indicateurs
Méthode, Lean management et Amélioration continue	11 indicateurs
Développement durable, RSE et Achats responsables	18 indicateurs
Outils et Management de données	10 indicateurs
Innovation et Technologie	7 indicateurs

Chaque indicateur faible appelle un projet d'excellence opérationnelle. L'hexagone dit lesquels lancer en premier.

D'abord mesurer. Ensuite engager.



02 · Décider

Décider.

Le cube stratégique, en six étapes : du portefeuille de dépenses au plan d’action.

02 · Décider

Pilier 2 · Le cube stratégique.

Le cube stratégique conduit, en six étapes, d'un portefeuille de dépenses à un plan d'action. Chaque étape a son livrable, et aucune ne se saute.

1

Voir
La vision à 360°

Structurer les données, financières et extra-financières.

2

Segmenter
La bonne maille

Famille, sous-famille, article.

3

Noter
L'analyse stratégique

Les enjeux et les impacts de chaque famille.

4

Croiser
La matrice stratégique

Placer chaque famille, lire les priorités.

5

Planifier
Le plan d'action

Répartir les projets par vagues.

6

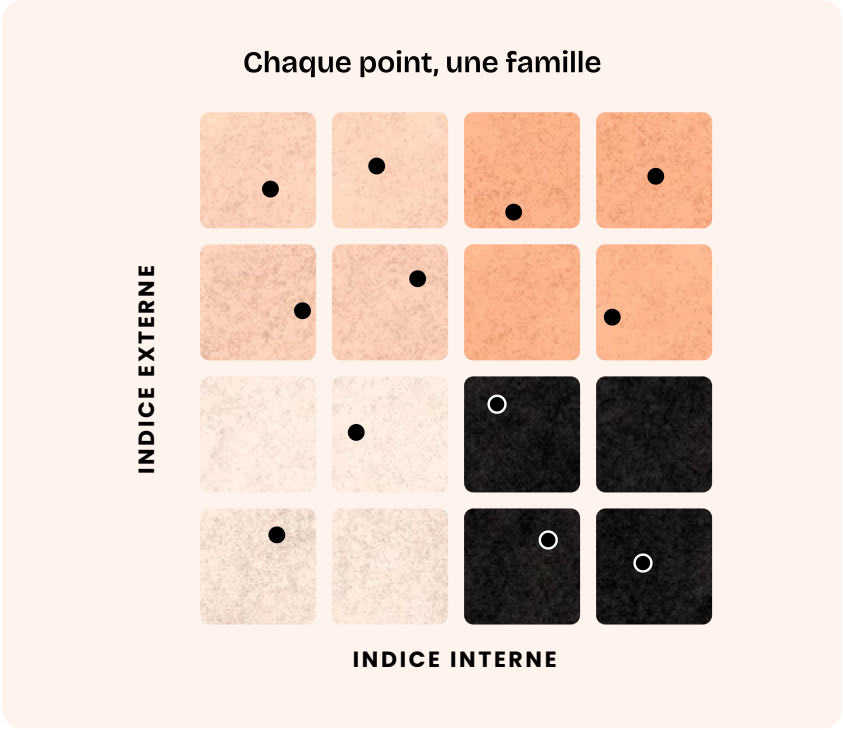
Agir
Le passage à l'action

Lancer, mesurer, recommencer.

AVEC CORTEX

À chaque étape, Cortex prépare : il lit les données, propose une segmentation, justifie les notes, dessine la matrice, esquisse le plan. À chaque étape, l'acheteur décide.

La matrice stratégique : quatre positions.



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

Chaque famille est notée deux fois. L'indice interne mesure ses enjeux pour l'entreprise : performance économique et risque. L'indice externe mesure ses impacts : RSE et attentes des parties prenantes.

Triple performance	Enjeux et impacts élevés : les projets prioritaires.
Management RSE	Impacts élevés : agir d'abord sur eux.
Management Supply chain	Enjeux élevés : sécuriser, puis optimiser.
Performance économique	Enjeux et impacts modérés : des gains rapides.

Une famille correspond à un seul marché fournisseur. C'est la maille à laquelle une stratégie peut devenir un projet.

02 · Décider

Le plan d’action, par vagues.

La matrice dit où sont les enjeux. Le plan d’action dit dans quel ordre les traiter, compte tenu des personnes disponibles.

- Les projets partent par vagues, espacées d’environ neuf mois.
- Chaque acheteur a des projets dans chaque vague.
- Les positions se mélangent : tous les gros projets ne partent pas en même temps.
- L’arbitrage tient compte de la charge, des prescripteurs et des priorités de l’entreprise.

Un potentiel estimé avec prudence

Le potentiel de gain d’une famille s’estime d’abord sur ses leviers commerciaux. La méthode retient l’hypothèse la plus prudente. Le chiffrage précis vient à la fin de l’état des lieux du projet.

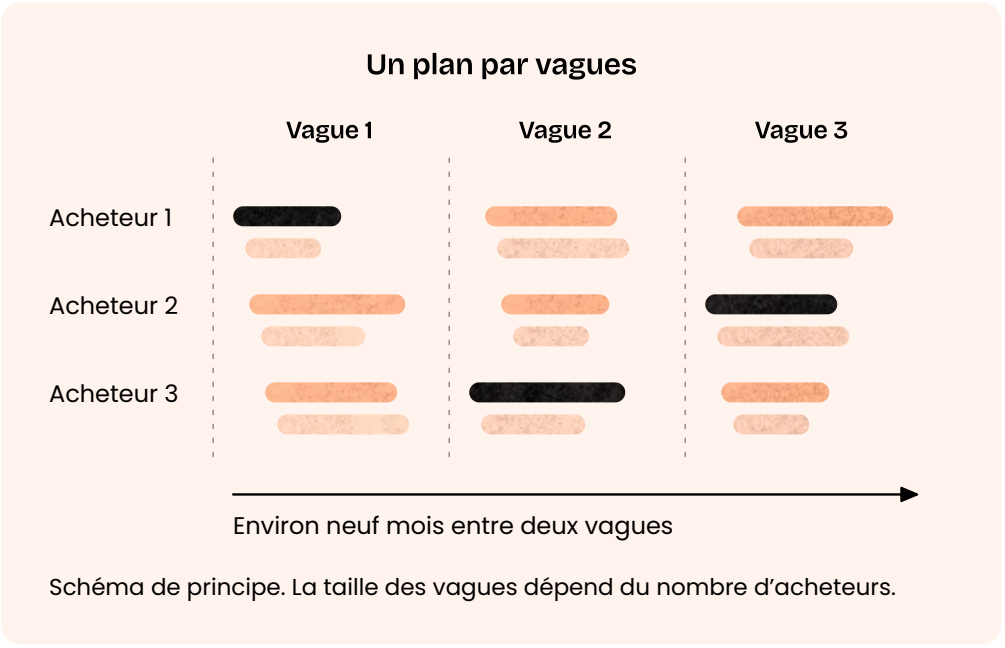
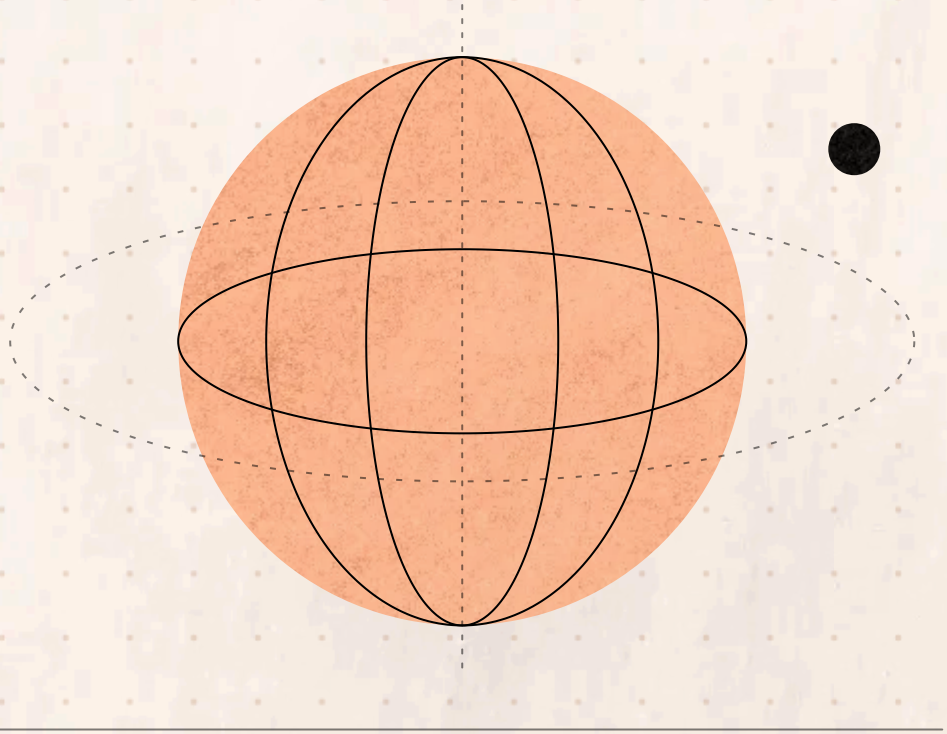


Schéma de principe. La taille des vagues dépend du nombre d’acheteurs.



03 · Agir et grandir

Agir et grandir.

L’entonnoir conduit les projets. La sphère fait progresser les personnes. Le cycle relie l’ensemble.

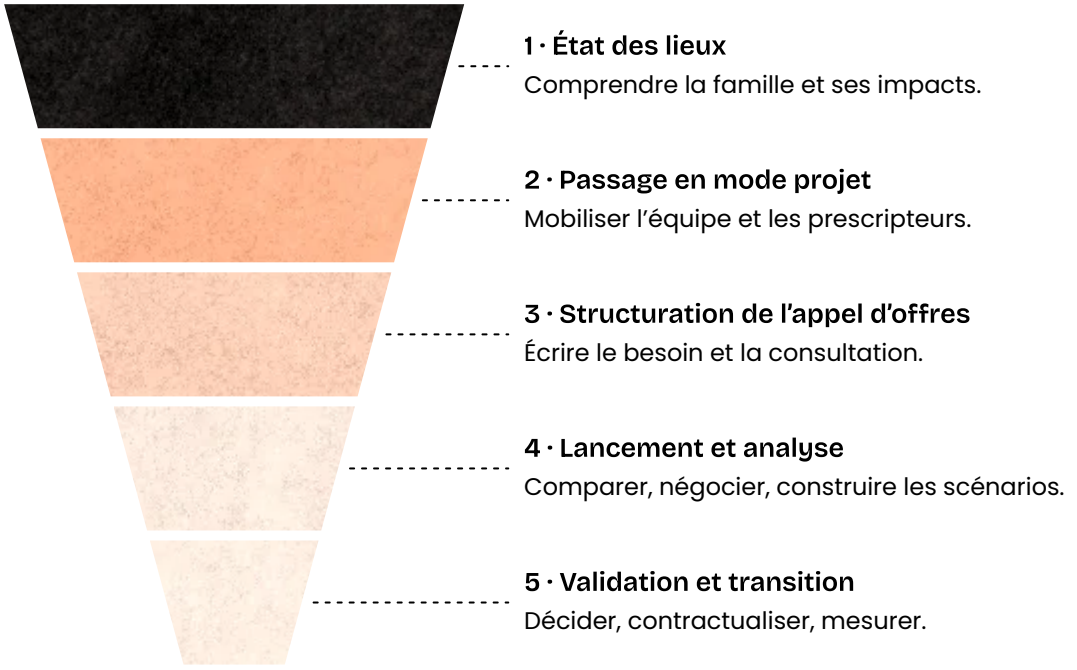
Pilier 4 · L'entonnoir de gestion de projets.

Chaque famille engagée devient un projet. Il porte le nom de la famille et de l'année, pas celui d'un appel d'offres : la consultation est un levier parmi d'autres.

L'entonnoir conduit ce projet en cinq étapes. La première, l'état des lieux, est la plus importante. Elle retrace les coûts, les risques et les impacts de la famille sur toute la chaîne de valeur.

La dernière ne s'arrête pas à la signature. Elle organise la transition, puis la mesure des résultats.

Un projet se juge à la transition, pas à la signature.



Quatre types de leviers, une triple performance.

QUATRE TYPES DE LEVIERS

Performance économique	Mise en concurrence, massification, contrats pluriannuels, leviers techniques.
Risque supply chain	Double source, stocks, clauses, relocalisation.
Impacts RSE	Éco-conception, substitution, exigences envers les fournisseurs.
Parties prenantes	Réponse aux attentes des clients, des salariés, des territoires.

Un bon projet les combine. La comparaison des offres ne s'arrête pas au coût total de possession : elle regarde la valeur totale, impacts compris.

UN PROJET RÉEL, DANS L'AGROALIMENTAIRE

Coût annuel de la famille

1 650 K€ → **1 452 K€**

Poids de l'emballage

390 g → **325 g**

Émissions de CO_2

– 16 %

Projet accompagné par Swott : moins 12 % sur le coût, un emballage allégé, des émissions réduites. Le même projet, trois résultats.

03 · Agir et grandir

Pilier 5 · La sphère du développement individuel.

Le cinquième pilier place la personne au centre. Une organisation ne progresse que si ceux qui la composent progressent : leurs compétences, leur posture, le sens qu'ils trouvent à leur travail.

La méthode relie donc le développement de chacun à celui du service. Monter d'un niveau sur la pyramide, c'est d'abord faire monter les acheteurs en compétences.

L'IKIGAI DE L'ACHETEUR

- Ce que nous aimons faire.
- Ce que nous savons faire.
- Ce dont les organisations ont besoin.
- Ce qu'elles sont prêtes à reconnaître.

L'ÉQUATION DE L'ACHETEUR AUGMENTÉ

Maturité × Maîtrise de l'IA = Acheteur².

L'IA ne remplace pas ce développement. Elle le rend plus nécessaire : un binôme Acheteur-IA vaut ce que vaut l'acheteur qui le dirige.

Swott Academy porte ce pilier, avec des parcours certifiants qui vont du White Belt au Black Belt. Les équipes y travaillent sur leurs propres familles.

Pour aller plus loin

Les formations Swott Academy

L'amélioration continue : le cycle qui relie les piliers.

Les cinq piliers ne se déroulent pas une fois. Ils tournent, au rythme des vagues de projets.

1

Planifier

Se situer sur la pyramide, mesurer l'organisation, construire la stratégie et le plan d'action.

2

Faire

Mener les projets de la vague, engager les projets d'excellence opérationnelle.

3

Vérifier

Mesurer les gains, les risques réduits, les impacts évités, et la progression de l'organisation.

4

Ajuster

Relire la stratégie, renoter les familles, préparer la vague suivante.

« C'est bien de tuer les moustiques, mais c'est mieux d'assécher le marais. »

Traiter une urgence règle un problème. Traiter sa cause en évite cent. L'amélioration continue consiste à remonter, projet après projet, des symptômes vers les causes.

La méthode, dans la plateforme.

PILIER	OÙ IL SE TROUVE	CE QUE CORTEX Y FAIT
La pyramide de maturité	Organization Hub	Il situe l'organisation et suit sa progression.
Le cube stratégique	Data Hub, Strategic Hub	Il lit les dépenses, prépare les notations, dessine la matrice, esquisse le plan.
L'hexagone organisationnel	Organization Hub	Il analyse les 71 indicateurs et propose les projets d'excellence opérationnelle.
L'entonnoir de gestion de projets	Project Hub, SRM Hub	Il prépare chaque étape du projet, puis le suivi du fournisseur.
La sphère du développement individuel	Swott Academy	Les parcours certifiants, du White Belt au Black Belt.

CORTEX, VOTRE BINÔME ACHETEUR-IA

Présent dans chaque Hub, il s'appuie sur plus de 100 expertises, 100 % personnalisables. Il produit les livrables à votre charte graphique. Cortex propose, l'acheteur décide.

IMPACT³ × CORTEX

La plateforme porte le nom de la méthode parce qu'elle en suit les étapes. La méthode structure, l'humain transforme, l'intelligence artificielle accélère.

Cinq piliers. Une direction : la triple performance.

Une méthode ne vaut que pratiquée. Celle-ci s'apprend en la déroulant sur ses propres familles, avec sa propre équipe, un pilier après l'autre.

PAR OÙ COMMENCER

Se situer	Le questionnaire de maturité
Se former	Swott Academy
S'équiper	Impact³ × Cortex
Se faire accompagner	Le conseil Swott

Pour aller plus loin

La méthode Impact³

Les formations Swott Academy

Découvrir Cortex

PASSER À L'ACTION

Voir la méthode sur vos propres données.

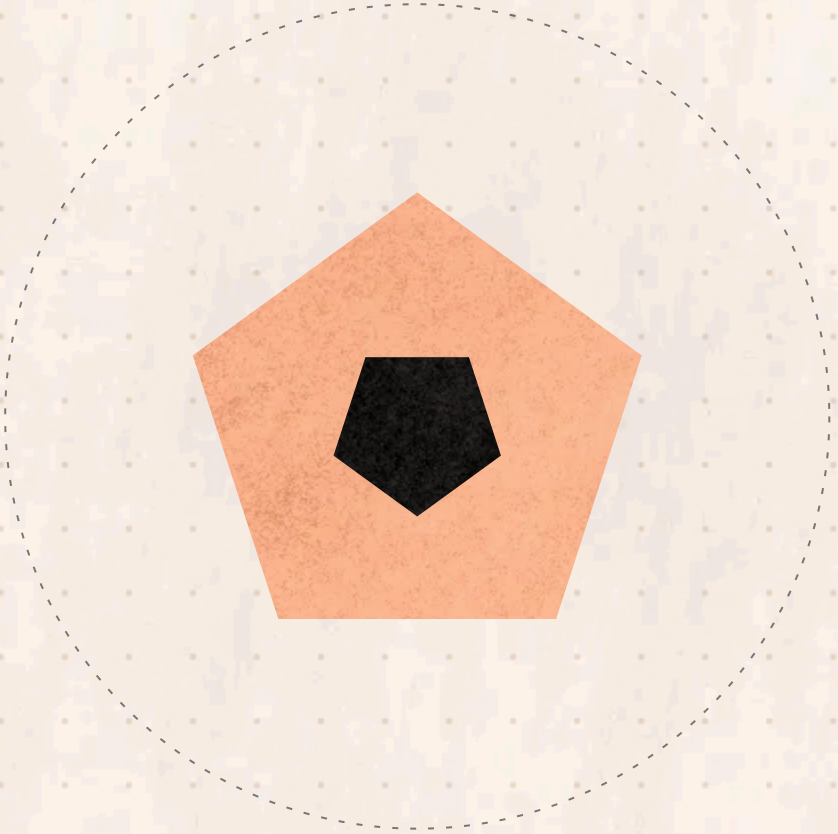
Nous déroulons les cinq piliers sur votre contexte : votre niveau de maturité, quelques familles de votre portefeuille, un projet.

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