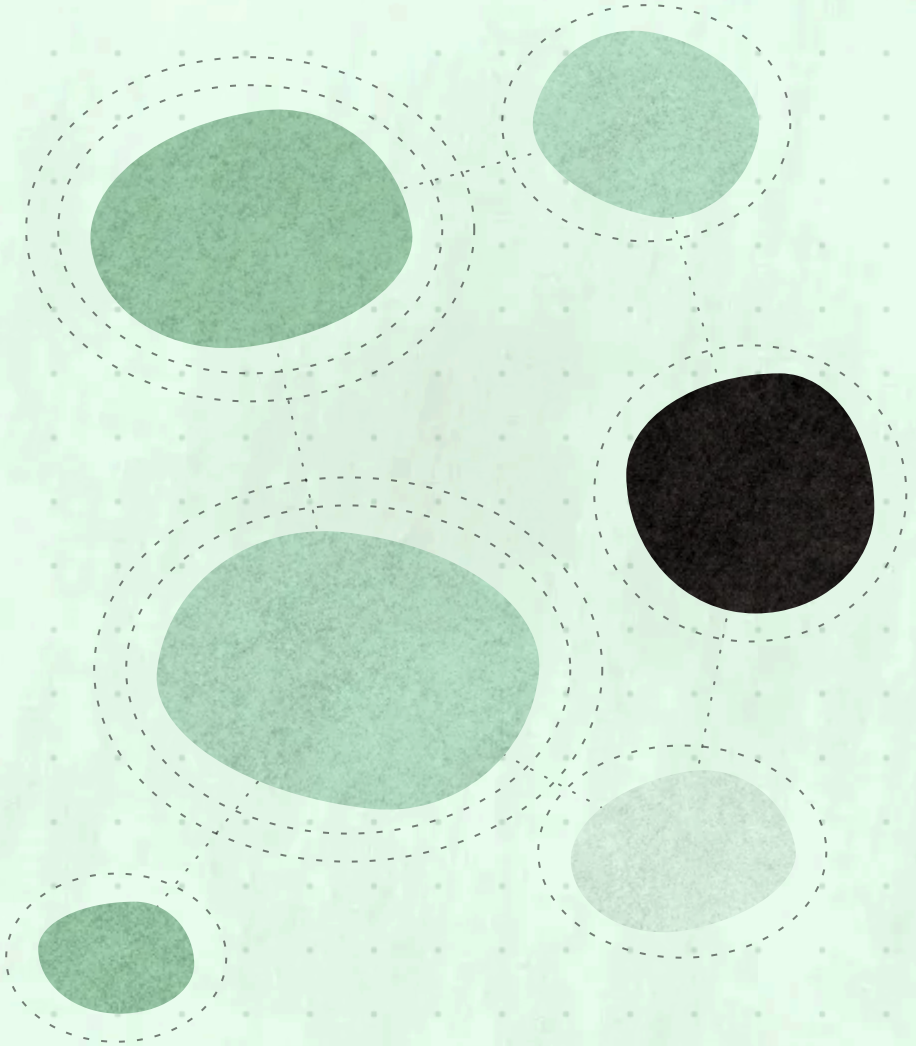
swott

GUIDE · ACHATS INDIRECTS · 2026

Les Achats indirects à l'ère agentique.

Beaucoup de familles, peu d'acheteurs : comment un binôme Acheteur-IA permet de couvrir tout le portefeuille, avec le niveau d'un spécialiste.

Un généraliste, avec le niveau d'un spécialiste.



/MPACT³ × Cortex | l'Agentic Procurement System

swott.fr

Sommaire

ÉDITORIAL	Beaucoup de familles, peu d'acheteurs	3
REPÈRES	Six repères	4
01	Un portefeuille à part	5
02	Reprendre la main : voir, prioriser, associer	8
03	Le binôme Acheteur-IA	12
CONCLUSION	Un généraliste, avec le niveau d'un spécialiste	16

COMMENT LIRE CE GUIDE

Couvrir enfin tout le portefeuille.

La première partie décrit ce qui distingue les achats indirects. La deuxième montre comment en reprendre la main : voir, prioriser, travailler avec les prescripteurs. La troisième décrit ce que change un binôme Acheteur-IA.

Les gains de temps cités sont ceux que rapportent nos utilisateurs.

Beaucoup de familles, peu d’acheteurs.

Les achats indirects regroupent tout ce que l’entreprise achète sans le revendre ni le transformer : prestations intellectuelles, informatique, services généraux, marketing, intérim, déplacements, énergie. Des dizaines de familles, autant de marchés fournisseurs, et des prescripteurs dans tous les services.

En face, les équipes sont réduites. Un acheteur indirect couvre souvent des familles qu’il découvre en les traitant. Il ne peut pas être spécialiste de la maintenance le lundi, du conseil le mardi et des logiciels le mercredi.

C’est là que l’IA agentique change la donne. Elle n’apporte pas seulement de la vitesse. Elle apporte de la connaissance : celle d’un marché fournisseur, d’une structure de coût, des clauses habituelles d’un type de contrat.

Un binôme Acheteur-IA permet à un acheteur généraliste de traiter chaque famille avec le niveau d’un spécialiste, et de couvrir enfin les dépenses que personne n’avait le temps de regarder.

Ce guide décrit ce portefeuille à part, la façon d’en reprendre la main, et ce que le binôme y change.

Guillaume Gourmelon
Fondateur de Swott, auteur de la méthode Impact³

Six repères.

30 %

de productivité en plus en six mois pour l'équipe Achats indirects du Groupe Rocher.

Florence Waliczek, Group Director Indirect Procurement, Groupe Rocher.

2 semaines → 2,5 heures

pour un sourcing de fournisseurs.

Retours utilisateurs Impact³ × Cortex, novembre 2026.

1 semaine → 3 heures

pour un dossier d'appel d'offres et son cahier des charges.

Retours utilisateurs Impact³ × Cortex, novembre 2026.

1 à 3 jours → 2 heures

pour comparer des offres complexes.

Retours utilisateurs Impact³ × Cortex, novembre 2026.

Plus de 100

expertises, 100 % personnalisables, pour couvrir des familles très différentes.

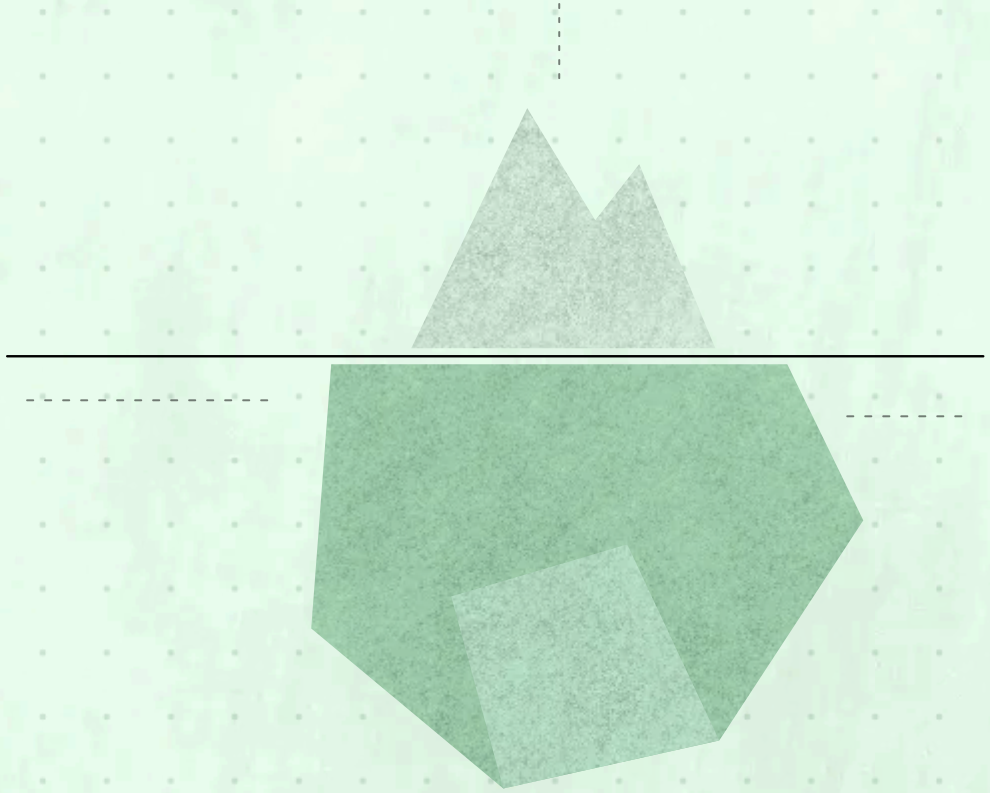
Cortex.

63 %

des acheteurs utilisent l'IA au quotidien, contre 40 % 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 · Un portefeuille à part

Un portefeuille à part.

Ce qui distingue les achats indirects, et la carte de leurs familles.

Six traits qui rendent les indirects différents.

1

Des prescripteurs partout

Chaque service achète pour lui-même, avec ses habitudes et ses fournisseurs.

2

Des familles très diverses

Du nettoyage au conseil en stratégie : peu de points communs, sinon la méthode.

3

Des besoins mal décrits

Une prestation se spécifie moins facilement qu'une pièce. Le cahier des charges fait la moitié du résultat.

4

Des données éparses

Des libellés comptables vagues, des fournisseurs en doublon, des contrats introuvables.

5

Une longue queue

Beaucoup de petites dépenses, auprès de nombreux fournisseurs, que personne ne suit.

6

Une faible couverture

Une part du portefeuille échappe aux Achats, faute de temps plus que de volonté.

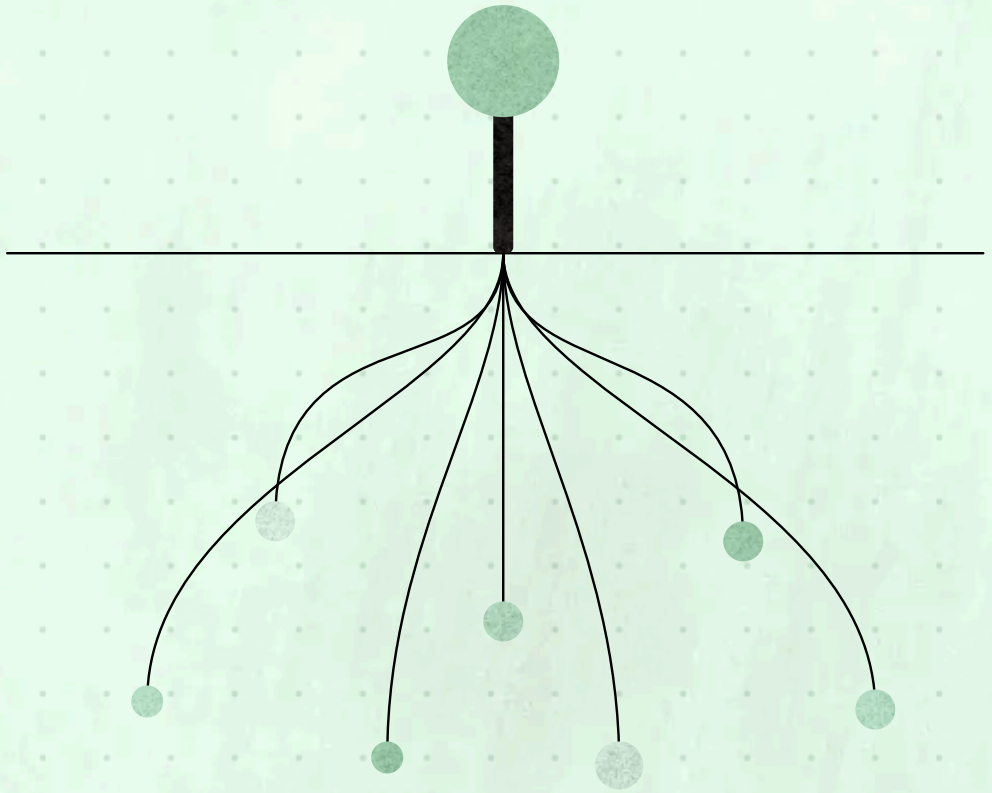
Aucun de ces traits n'est une fatalité. Tous tiennent à la même cause : trop de sujets pour trop peu de temps.

La carte des achats indirects.

Prestations intellectuelles	Conseil, études, audit, juridique, formation.
Informatique et télécoms	Logiciels, matériel, infogérance, cloud, réseaux.
Services généraux	Nettoyage, sécurité, maintenance des bâtiments, restauration.
Immobilier et travaux	Baux, aménagements, entretien.
Marketing et communication	Agences, médias, événements, impression.
Ressources humaines	Intérim, recrutement, avantages sociaux.
Déplacements et flotte	Voyages, véhicules, carburant.
Énergie et utilités	Électricité, gaz, eau, déchets.

LA BONNE MAILLE

Ces huit domaines ne sont pas des familles. « Informatique » recouvre des dizaines de marchés fournisseurs. La stratégie se construit une maille plus bas : une famille correspond à un seul marché, celui qu'une consultation peut couvrir.



02 · Reprendre la main

Reprendre la main.

Voir les dépenses, prioriser les familles, travailler avec les prescripteurs.

Voir : faire parler les dépenses.

1. **Extraire**
   Les dépenses d'une année, depuis la comptabilité ou l'ERP.

2. **Nettoyer**
   Regrouper les fournisseurs en doublon, corriger les libellés.

3. **Classer**
   Affecter chaque ligne à une famille.

4. **Lire**
   Qui achète quoi, à qui, pour combien, avec ou sans contrat.

Dans le Data Hub, Cortex lit les fichiers, repère les anomalies et propose un classement. L'étape la plus ingrate devient la plus rapide.

CE QUE LA LECTURE RÉVÈLE SOUVENT

- Des fournisseurs différents pour un même besoin, d'un site à l'autre.
- Des contrats arrivés à échéance, reconduits sans discussion.
- Des dépenses importantes sans aucun acheteur.
- Des familles entières jamais mises en concurrence.

Cette première lecture suffit souvent à convaincre une direction générale. Elle montre, chiffres de l'entreprise à l'appui, où le temps des acheteurs serait le mieux employé.

Prioriser : toutes les familles ne se valent pas.

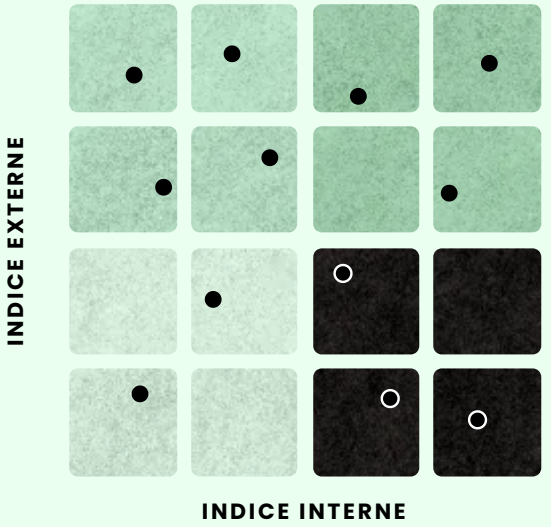
Avec des dizaines de familles et quelques acheteurs, tout traiter en même temps est impossible. La matrice stratégique donne l'ordre : chaque famille est notée sur ses enjeux pour l'entreprise et sur ses impacts.

Les achats indirects réservent des surprises. Des familles modestes en montant pèsent lourd ailleurs : les déplacements dans le bilan carbone, l'intérim ou le nettoyage sur le plan social, l'informatique sur la continuité de l'activité.

COMPOSER LA PREMIÈRE VAGUE

- Une ou deux familles au gain rapide, pour financer la suite.
- Une famille de fond, à fort enjeu, qui demandera plus de temps.
- Des prescripteurs volontaires : le premier projet doit réussir.

La matrice stratégique : chaque point, une famille



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

Travailler avec les prescripteurs.

QUI FAIT QUOI

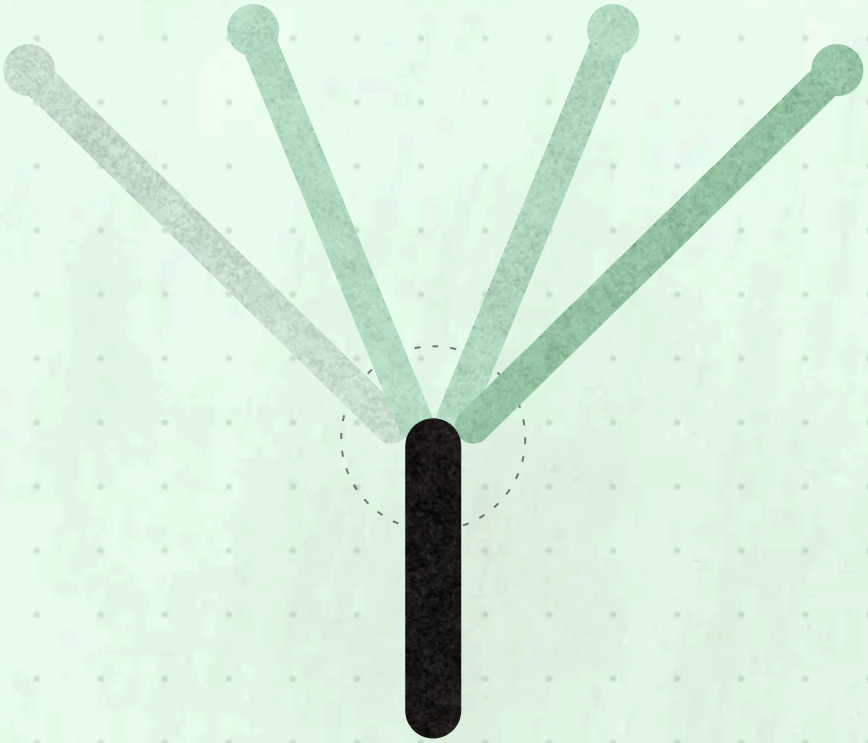
Le prescripteur	Il exprime le besoin, évalue la qualité technique, vit avec le fournisseur.
L'acheteur	Il apporte la méthode, la connaissance du marché, la négociation, le contrat.
Ensemble	Ils écrivent le cahier des charges, et ils choisissent.

Cortex aide ici d'une façon inattendue : il rend l'acheteur crédible plus vite. Arriver devant un directeur informatique avec une étude du marché et une trame de cahier des charges change la conversation.

Le prescripteur garde le besoin. L'acheteur apporte la méthode.

CINQ RÈGLES DU JEU

- ☐ Associer les Achats dès l'expression du besoin, pas à la signature.
- ☐ Décrire le résultat attendu plutôt que les moyens.
- ☐ Fixer les critères de choix avant de recevoir les offres.
- ☐ Rencontrer les fournisseurs à deux.
- ☐ Mesurer le résultat ensemble, un an après.



03 · Le binôme Acheteur-IA

Le binôme Acheteur-IA.

Ce que Cortex prend en charge, ce qu'en dit une équipe, et la longue queue des petites dépenses.

Ce que Cortex prend en charge.

Sur un projet d'achat indirect, Cortex prépare chaque étape. L'acheteur décide, avec le prescripteur.

ÉTAPE	CE QUE CORTEX PRÉPARE	CONSTAT D'UTILISATEURS
État des lieux	L'analyse des dépenses de la famille, les contrats en cours, les impacts.	
Connaissance du marché	Une étude du marché fournisseur et une liste de fournisseurs à consulter.	Sourcing : 2 semaines → 2,5 heures
Consultation	Le cahier des charges et le dossier d'appel d'offres.	1 semaine → 3 heures
Analyse	La comparaison des offres, les questions aux fournisseurs, les scénarios.	1 à 3 jours → 2 heures
Négociation	Le dossier de négociation et l'argumentaire.	2 heures → 20 minutes
Contrat et transition	La relecture du contrat, le plan de transition.	

Retours utilisateurs Impact³ × Cortex, novembre 2026. Des constats, pas des promesses de résultat.

Six mois dans une équipe d’achats indirects.

TÉMOIGNAGE

« 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

CE QUE CE RÉSULTAT DIT

Une équipe d’achats indirects couvre par nature un grand nombre de familles. Le gain de productivité ne se traduit pas par moins d’acheteurs. Il se traduit par plus de familles traitées, et mieux traitées.

C’est le sens du binôme : l’acheteur garde la relation avec les prescripteurs, la négociation et la décision. Cortex lui apporte, sur chaque famille, la préparation qu’il n’avait pas le temps de faire.

Pour en savoir plus

Lire l’étude de cas Groupe Rocher

La queue de dépenses : des règles plutôt que des projets.

Tout ne mérite pas un appel d'offres. Pour la longue queue des petites dépenses, la réponse tient en quelques règles simples, que chacun peut appliquer sans les Achats.

Des contrats-cadres	Pour les besoins récurrents : un fournisseur, des prix, des conditions.
Des catalogues	Pour que chacun commande sans négocier.
Des seuils	En dessous, une règle simple. Au-dessus, les Achats.
Des modèles	Une demande de devis type, un bon de commande type.

CE QUE L'IA REND POSSIBLE

Jusqu'ici, ces dépenses ne justifiaient pas le temps d'un acheteur. Avec un binôme Acheteur-IA, comparer trois devis, vérifier une facture ou relire des conditions générales prend quelques minutes.

La queue de dépenses devient traitable.

Les expertises de Cortex couvrent ces tâches courantes : contrôle des factures, comparaison de devis, relecture de contrats. Chacune est personnalisable selon vos règles.

Un généraliste, avec le niveau d'un spécialiste.

Les achats indirects souffraient d'un déséquilibre : trop de familles pour trop peu d'acheteurs. Le binôme Acheteur-IA le corrige, sans changer ce qui fait le métier : la relation avec les prescripteurs et la décision.

DANS LA PLATEFORME

Voir les dépenses	Data Hub
Prioriser les familles	Strategic Hub
Mener les projets	Project Hub
Suivre les fournisseurs	SRM Hub

Pour aller plus loin

Acheteur indirect : missions, compétences et méthode de travail

Lire l'étude de cas Groupe Rocher

Analyse des dépenses Achats : où se cachent vos économies ?

PASSER À L'ACTION

Ouvrir une famille restée sans acheteur.

Choisissez une famille indirecte que personne n'a encore traitée. Nous déroulons avec vous l'étude du marché, le cahier des charges et la grille de comparaison.

Réserver une démonstration → **Être rappelé →**

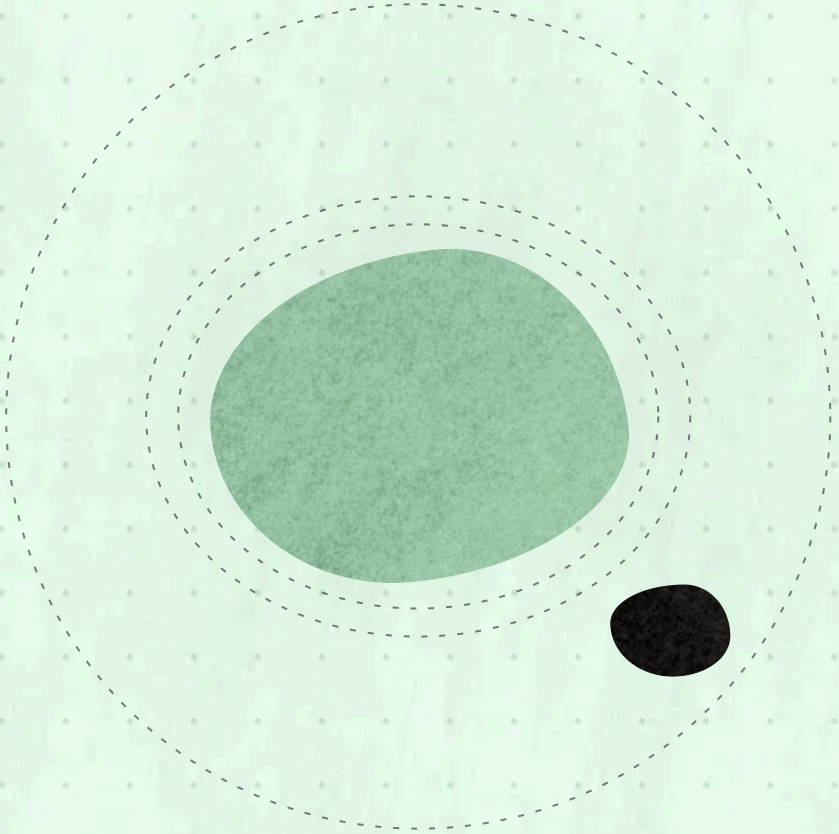
La démonstration se fait sur un cas réel. Elle ouvre un essai gratuit de 15 jours de la plateforme.

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