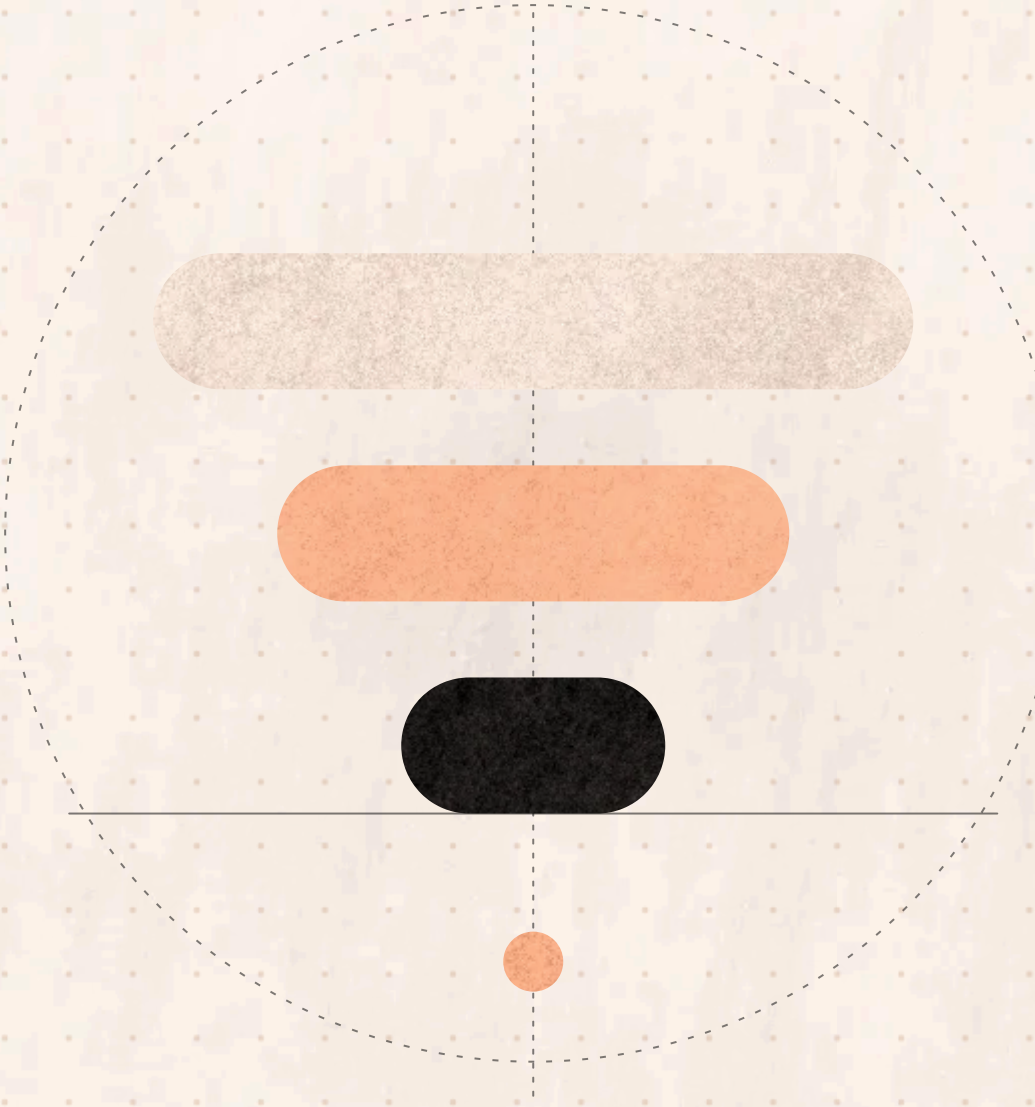
swott

GUIDE · MÉTHODE, PROCESSUS, IA · 2026

Le Source-to-Contract augmenté.

Méthode, processus, IA : du besoin au contrat, étape par étape, avec les expertises de Cortex mobilisées à chacune.

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



/MPACT³ × Cortex | l'Agentic Procurement System

Sommaire

ÉDITORIAL	L'IA amplifie ce qu'elle trouve	3
REPÈRES	Six repères	4
LE CADRE	Trois couches, un seul projet	5
VUE D'ENSEMBLE	Le Source-to-Contract, en cinq étapes	6
01	La méthode : savoir où agir	7
02	Le processus : du besoin au contrat	9
03	L'IA : amplifier, pas remplacer	15
CONCLUSION	Du besoin au contrat, trois couches alignées	19

COMMENT LIRE CE GUIDE

Trois couches, cinq étapes.

Après le cadre et une vue d'ensemble, trois parties : la méthode, qui dit où agir ; le processus, déroulé étape par étape du besoin au contrat ; l'IA, et les conditions pour qu'elle amplifie.

Chaque étape se lit de la même façon : le travail de l'équipe, l'apport de la méthode, les expertises de Cortex, le livrable.

L’IA amplifie ce qu’elle trouve.

Donnez la même IA à deux équipes Achats. La première obtient des courriers mieux tournés. La seconde boucle un appel d’offres en quelques jours, arrive préparée en négociation, signe des contrats relus ligne à ligne. L’outil est le même.

La différence tient à ce que l’IA trouve en arrivant : une méthode, qui dit où agir et dans quel ordre ; un processus, qui dit qui fait quoi, à quelle étape, pour quel livrable.

L’IA amplifie ce qu’elle trouve. Sans méthode ni processus, elle amplifie le désordre.

Ce guide suit un projet Achats du besoin au contrat, le Source-to-Contract, et montre à chaque étape ce que chacune des trois couches apporte.

La méthode, c’est Impact³. Le processus, c’est son entonnoir de gestion de projets, en cinq étapes. L’IA, c’est Cortex, votre binôme Acheteur-IA : plus de 100 expertises, mobilisées là où elles servent.

À chaque étape, une même règle : Cortex propose, l’acheteur décide. Le jugement, la relation et la décision restent humains.

Guillaume Gourmelon
Fondateur de Swott, auteur de la méthode Impact³

Six repères.

2,5 heures

pour un sourcing qui demandait deux semaines.

Retours d'utilisateurs d'Impact³ × Cortex, novembre 2026.

3 heures

pour un pack d'appel d'offres et son cahier des charges, contre une semaine.

Retours d'utilisateurs d'Impact³ × Cortex, novembre 2026.

2 heures

pour comparer des offres complexes et répondre aux fournisseurs, contre un à trois jours.

Retours d'utilisateurs d'Impact³ × Cortex, novembre 2026.

20 minutes

pour préparer une négociation annuelle, contre deux heures.

Retours d'utilisateurs d'Impact³ × Cortex, novembre 2026.

63 %

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

CNA × AgileBuyer, « Tendances et priorités des départements Achats 2026 », près de 900 répondants.

77 %

des organisations Achats et des acheteurs se situent sous le niveau 4 de la pyramide de maturité.

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

Le cadre

Trois couches, un seul projet.

Un projet Achats réussi aligne trois couches. Chacune répond à une question différente ; aucune ne remplace les deux autres.

1

La méthode : savoir où agir

Impact³ situe chaque famille sur la matrice stratégique, ordonne les projets par vagues et donne la grille des quatre types de leviers. Elle répond à une question : pourquoi ce projet, et pourquoi maintenant ?

2

Le processus : savoir comment

L'entonnoir de gestion de projets déroule le Source-to-Contract en cinq étapes, de l'état des lieux à la transition. Il répond à une autre question : qui fait quoi, dans quel ordre, pour quel livrable ?

3

L'IA : aller plus vite, plus loin

Cortex, votre binôme Acheteur-IA, mobilise à chaque étape l'expertise utile, parmi plus de 100. Il prépare ; l'acheteur vérifie, arbitre et décide.

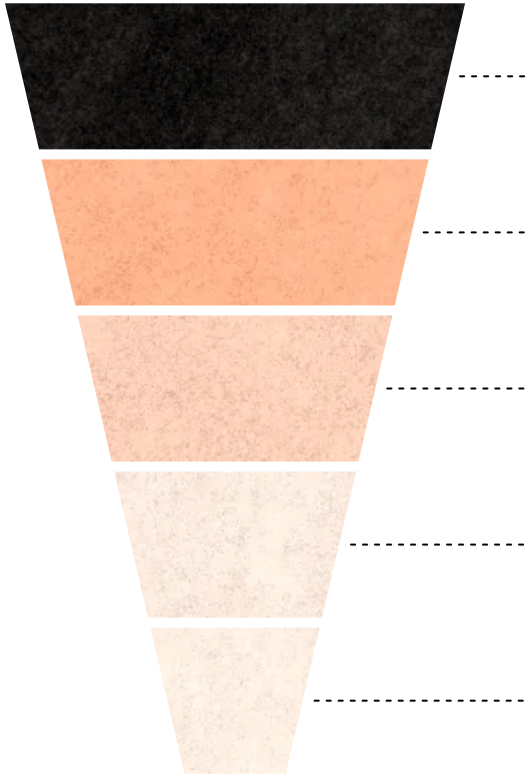
QUAND UNE COUCHE MANQUE

Sans méthode	L'IA accélère des projets mal choisis : beaucoup d'activité, peu de résultats.
Sans processus	Chacun utilise l'IA à sa façon. Rien ne se partage, rien ne se capitalise.
Sans IA	La méthode et le processus tiennent, mais l'équipe plafonne à sa capacité.

Vue d'ensemble

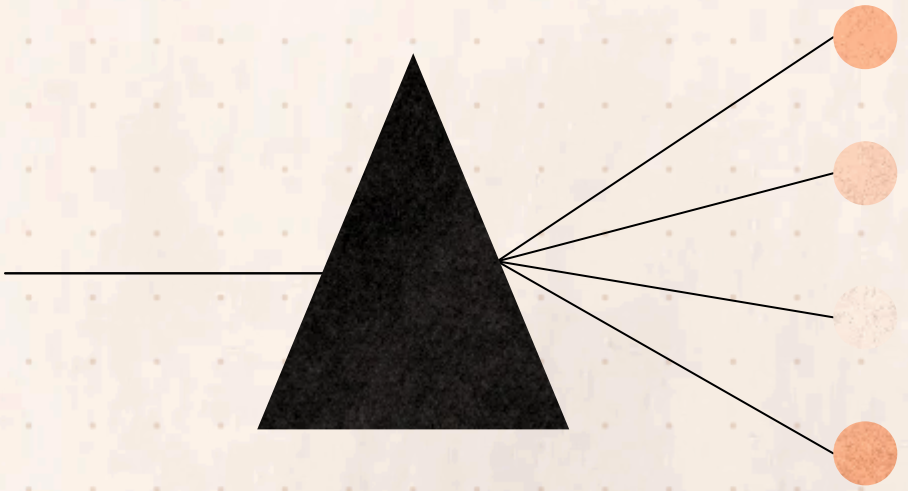
Le Source-to-Contract, en cinq étapes.

L'entonnoir de gestion de projets part large, avec toutes les données de la famille, et se resserre jusqu'à la décision. À chaque étape, Cortex mobilise les expertises utiles.



L'ÉTAPE ET SON LIVRABLE	LES EXPERTISES DE CORTEX MOBILISÉES
1 · État des lieux Livrable : le rapport d'état des lieux.	Analyse de données Achats · Sourcing et marché fournisseurs · Décomposition des coûts · Impact carbone · Leviers sur quatre axes
2 · Passage en mode projet Livrable : le compte rendu et le plan d'actions.	Synthèse de dossier · Comptes rendus et suivi d'actions · Processus, rôles et indicateurs
3 · Structuration de l'appel d'offres Livrable : le dossier d'appel d'offres.	Cahiers des charges · Dossier d'appel d'offres · Contrats et assistance juridique
4 · Lancement et analyse Livrable : le comparatif et les scénarios.	Comparaison d'offres · Négociation · Entraînement à la négociation · E-mails Achats
5 · Validation et transition Livrable : la note de décision, le contrat, le bilan.	Contrats · Hausses de prix et indexation · Mesure et validation des gains

À chaque étape, la même règle : Cortex propose, l'acheteur décide.



01 · La méthode

Savoir où agir.

La méthode Impact³ désigne les familles prioritaires, le bon périmètre et les leviers à activer.

La méthode choisit le projet, avant le projet.

La méthode intervient avant le premier appel d'offres. Elle évite le défaut le plus courant : lancer les projets dans l'ordre où les demandes arrivent.

La matrice stratégique	Chaque famille est notée, puis placée : Indice interne en abscisse, Indice externe en ordonnée. Quatre positions, quatre façons de conduire le projet.
Le plan par vagues	Des projets nommés par famille et par année, répartis selon la charge des acheteurs. Environ neuf mois séparent deux vagues.
Le bon périmètre	Une famille ou une sous-famille qui correspond à un seul marché fournisseur. Ni trop petit, ni trop gros.
Quatre types de leviers	Performance économique, risque Supply chain, impacts RSE, parties prenantes : la grille de tout état des lieux.

La matrice stratégique

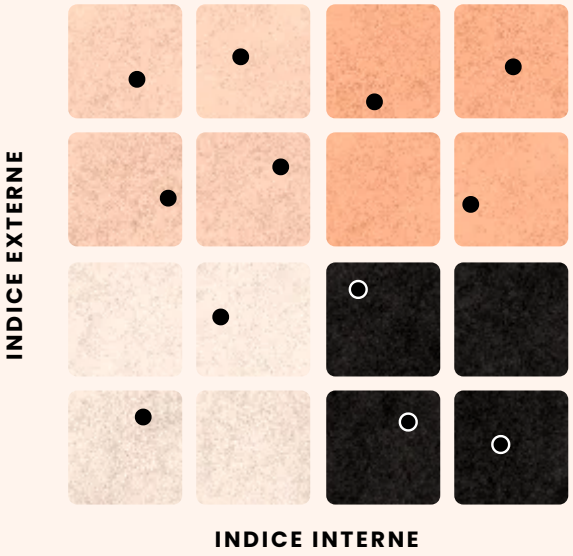
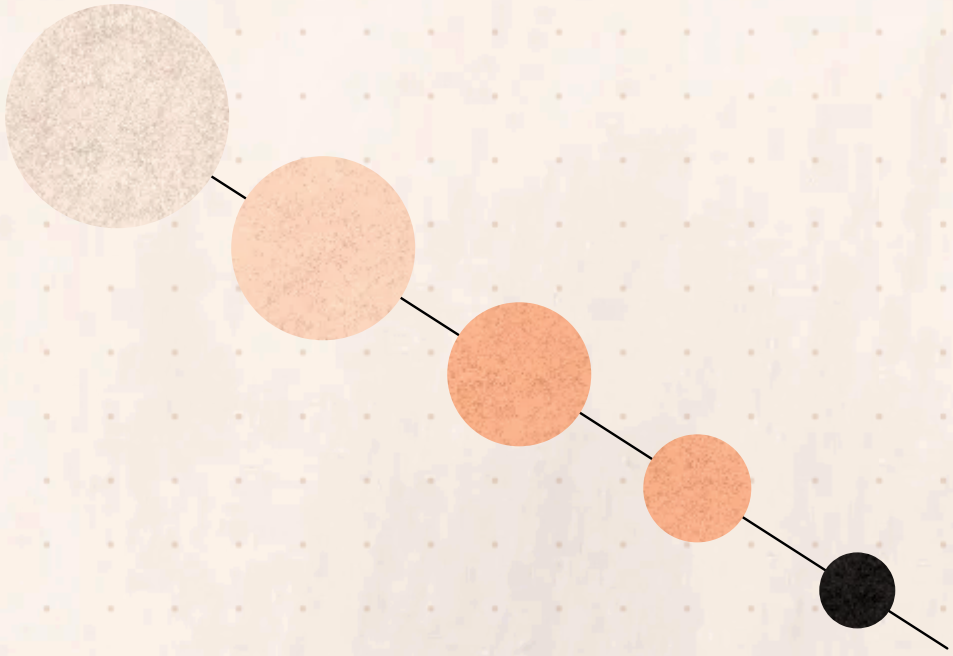


Schéma de principe. Chaque point est une famille Achats.



02 · Le processus

Du besoin au contrat.

L’entonnoir de gestion de projets, étape par étape, avec les expertises de Cortex mobilisées à chacune.

Étape 1 · L'état des lieux.

LE TRAVAIL DE L'ÉTAPE

- Réunir les données de la famille : dépenses, fournisseurs, contrats, historique des prix.
- Analyser l'interne : poids financier, risques, attentes des utilisateurs, leviers déjà activés.
- Analyser l'externe : marché fournisseurs, décomposition des coûts, innovations, impacts RSE.
- Chiffrer les leviers activables et les réunir dans un rapport.

CE QUE LA MÉTHODE APPORTE

La position de la famille sur la matrice stratégique dose l'effort. Les quatre types de leviers servent de grille : rien d'important n'est oublié.

CE QUE NOS UTILISATEURS CONSTATENT

Un sourcing

2 semaines → **2,5 heures**

Retours d'utilisateurs d'Impact³ × Cortex, novembre 2026.

LES EXPERTISES DE CORTEX MOBILISÉES

Analyse de données Achats · Sourcing et marché fournisseurs · Benchmark · Décomposition des coûts · Impact carbone · Leviers économiques · Leviers de risque · Leviers RSE · Leviers parties prenantes · Réglementations produits et import

CORTEX PRÉPARE

Lit la base de dépenses, dresse le Pareto, repère les dérives de prix et les dépendances. Cartographie le marché fournisseurs, décompose les coûts, estime l'impact CO2 et propose des leviers argumentés sur les quatre axes.

L'ACHETEUR DÉCIDE

Les hypothèses retenues, les leviers à garder, le potentiel de gain annoncé. Nous retenons toujours l'estimation la plus prudente.

LE LIVRABLE

Un rapport d'état des lieux à votre charte graphique : la famille, son marché, ses leviers chiffrés, ses parties prenantes.

Étape 2 · Le passage en mode projet.

LE TRAVAIL DE L'ÉTAPE

- Composer l'équipe projet selon les leviers retenus : commanditaire, chef de projet, acteurs internes et externes.
- Présenter l'état des lieux en réunion de lancement interdisciplinaire.
- Valider les leviers, consolider le besoin et les objectifs.
- Fixer le calendrier et les rôles.

CE QUE LA MÉTHODE APPORTE

Les leviers décident de l'équipe : un levier technique appelle l'industriel, un levier RSE appelle la qualité. Personne ne découvre le projet le jour du lancement.

LES EXPERTISES DE CORTEX MOBILISÉES

Synthèse de dossier · Comptes rendus et suivi d'actions · Processus, rôles et indicateurs · E-mails Achats et diplomatie

CORTEX PRÉPARE

Prépare le support de la réunion à partir de l'état des lieux, propose la répartition des rôles, rédige le compte rendu, les décisions et le plan d'actions.

L'ACHETEUR DÉCIDE

La composition de l'équipe, les leviers validés, les objectifs portés devant le commanditaire.

LE LIVRABLE

Un support de lancement, un compte rendu et un plan d'actions partagés par toute l'équipe.

Étape 3 · La structuration de l'appel d'offres.

LE TRAVAIL DE L'ÉTAPE

- Traduire le besoin en cahier des charges, avec ses exigences et ses critères.
- Inscrire les leviers retenus dans les documents : périmètre, critères, clauses.
- Monter le dossier de consultation et le faire valider en interne.
- Arrêter la liste des fournisseurs consultés.

CE QUE LA MÉTHODE APPORTE

Un levier qui n'est écrit ni dans le besoin, ni dans les critères, ni dans le contrat n'existe pas : il ne produira rien.

CE QUE NOS UTILISATEURS CONSTATENT

Un pack d'appel d'offres et son cahier des charges

1 semaine → **3 heures**

Retours d'utilisateurs d'Impact³ × Cortex, novembre 2026.

LES EXPERTISES DE CORTEX MOBILISÉES

Cahiers des charges · Dossier d'appel d'offres · Contrats et assistance juridique · Sourcing et shortlists · Achats publics : RC, CCAP, CCTP, BPU

CORTEX PRÉPARE

Rédige le cahier des charges à partir du besoin validé, distingue l'indispensable du souhaitable, assemble le dossier de consultation et propose la grille de critères.

L'ACHETEUR DÉCIDE

Le niveau d'exigence, la pondération des critères, les fournisseurs consultés.

LE LIVRABLE

Un dossier d'appel d'offres complet, cohérent d'un document à l'autre.

Étape 4 · Le lancement et l'analyse.

LE TRAVAIL DE L'ÉTAPE

- Lancer la consultation et répondre aux questions des fournisseurs.
- Comparer les offres : écarts, points non comparables, coût complet.
- Négocier, avec des objectifs propres à chaque fournisseur.
- Consolider les chiffres et bâtir les scénarios.

CE QUE LA MÉTHODE APPORTE

Le coût complet, puis la valeur complète : la comparaison porte sur les quatre axes, pas seulement sur le prix.

CE QUE NOS UTILISATEURS CONSTATENT

La comparaison d'offres complexes

1 à 3 jours → **2 heures**

La préparation d'une négociation annuelle

2 heures → **20 minutes**

Retours d'utilisateurs d'Impact³ × Cortex, novembre 2026.

LES EXPERTISES DE CORTEX MOBILISÉES

Comparaison d'offres · Décomposition des coûts · Négociation · Entraînement à la négociation · E-mails Achats et diplomatie · Hausses de prix et indexation

CORTEX PRÉPARE

Aligne les offres, signale ce qui n'est pas comparable, calcule le coût complet. Prépare chaque négociation : objectifs, arguments, concessions, scénarios. Rédige les retours aux fournisseurs.

L'ACHETEUR DÉCIDE

La stratégie de négociation, les concessions acceptées, les scénarios présentés.

LE LIVRABLE

Un comparatif vérifié, un plan de négociation, des scénarios chiffrés.

Étape 5 · La validation et la transition.

LE TRAVAIL DE L'ÉTAPE

- Présenter les scénarios au commanditaire et en valider un.
- Organiser la transition et les essais.
- Contractualiser : clauses, formule de révision de prix, engagements.
- Mesurer les résultats et dresser le bilan avant et après.

CE QUE LA MÉTHODE APPORTE

Un projet réussi déplace la famille sur la matrice stratégique. Le bilan met d'abord en avant les gains et la baisse de l'impact CO2.

LES EXPERTISES DE CORTEX MOBILISÉES

Contrats et assistance juridique · Hausses de prix et indexation · Mesure et validation des gains · Impact carbone · Synthèse de dossier

CORTEX PRÉPARE

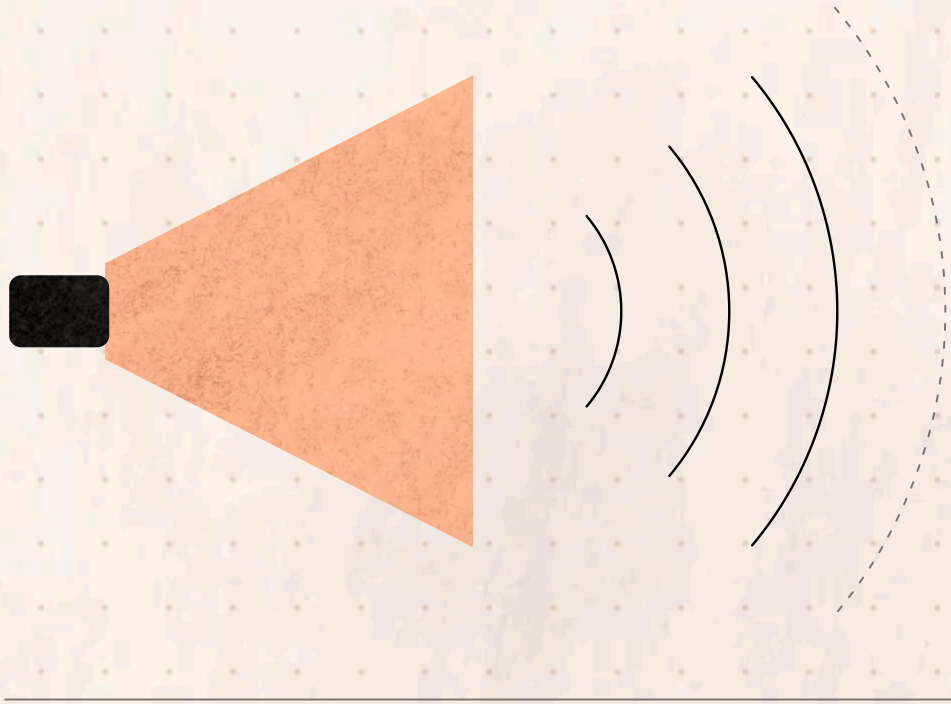
Prépare la note de décision, relit le contrat et signale les points sensibles, propose la formule de révision de prix, calcule le bilan avant et après.

L'ACHETEUR DÉCIDE

Le scénario retenu, les termes du contrat, l'annonce aux fournisseurs.

LE LIVRABLE

Une note de décision, un contrat signé, un bilan avant et après. La performance Achats se joue aussi après la signature : le suivi du fournisseur prend le relais.



03 · L’IA

Amplifier, pas remplacer.

Cortex, les conditions pour qu’il amplifie le travail de l’équipe, et sept pas pour commencer.

03 · L'IA

Un seul point d'entrée, plus de 100 expertises.

Cortex est votre binôme Acheteur-IA. L'acheteur décrit son besoin en langage courant ; Cortex mobilise l'expertise utile, sans qu'il faille la choisir.

Plus de 100 expertises	100 % personnalisables, avec l'ajout de celles que vous souhaitez.
À votre charte graphique	Les livrables sortent à votre identité, en PDF, Word, PowerPoint ou Excel.
Dans chaque Hub	Cortex intervient là où le travail se fait, à l'étape où il sert.
Sous votre contrôle	Cortex propose, l'acheteur décide.

DES EXPERTISES POUR CHAQUE ÉTAPE, DU BESOIN AU CONTRAT

Données et synthèses	Analyse de données Achats · Synthèse de dossier · Comptes rendus
Marché et sourcing	Sourcing et shortlists · Benchmark · Marché de l'énergie
Coûts et prix	Décomposition des coûts · Hausses de prix et indexation · Mesure des gains
Appel d'offres et contrats	Cahiers des charges · Dossier d'appel d'offres · Contrats
Négociation	Plan de négociation · Entraînement · E-mails Achats
RSE et conformité	Impact carbone · Leviers RSE · Réglementations produits et import

Extrait. La liste complète évolue avec les besoins des équipes.

Six conditions pour que l'IA amplifie.

L'IA ne produit pas ses effets seule. Les équipes qui en tirent le plus ont réuni les mêmes conditions, humaines et organisationnelles avant d'être techniques.

1

Le jugement reste à l'acheteur

Cortex propose, l'acheteur décide. La stratégie, la relation et la décision restent humaines.

2

Chaque livrable est vérifié

Sources, chiffres, cohérence avec le dossier : la vérification fait partie du processus.

3

Un processus partagé

Cinq étapes, les mêmes pour toute l'équipe. L'IA intervient à une étape connue, pour un livrable attendu.

4

Des données en ordre

Une base de dépenses segmentée par familles. Sans elle, l'analyse reste approximative.

5

Une équipe formée

À la méthode autant qu'à l'IA : savoir quoi demander, et quoi exiger de la réponse.

6

Un responsable, appuyé par la direction

Quelqu'un porte la démarche, mesure les résultats et en rend compte.

Par où commencer : sept pas.

1. **Choisir une famille au bon périmètre**
   Un seul marché fournisseur, un enjeu réel, un acheteur disponible.

2. **Mettre ses données en ordre**
   Dépenses, fournisseurs et contrats de la famille : ce que Cortex lira.

3. **Dérouler l'état des lieux avec Cortex**
   L'étape qui pèse le plus, et celle où le temps gagné se voit le mieux.

4. **Réunir l'équipe projet**
   Présenter les leviers, les faire valider, fixer les objectifs.

5. **Écrire les leviers dans les documents**
   Le besoin, les critères, le contrat : ce qui n'est pas écrit ne produit rien.

6. **Mesurer avant et après**
   Les gains, les risques, l'impact CO2 : le bilan fait la preuve.

7. **Capitaliser**
   Les livrables rejoignent la bibliothèque de l'équipe. Le projet suivant part de plus haut.

« 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

Du besoin au contrat, trois couches alignées.

L'IA ne remplace ni la méthode ni le processus : elle les rend plus rapides à dérouler, et plus exigeants. Commencez par un projet, sur une famille, et mesurez.

DANS LA PLATEFORME

Mobiliser la bonne expertise à chaque étape	Cortex
Conduire le projet, étape par étape	Project Hub
Lire les dépenses et les prix	Data Hub
Choisir les familles et l'ordre des projets	Strategic Hub
Suivre le fournisseur après la signature	SRM Hub

Pour aller plus loin

Découvrir Cortex

Le cas Groupe Rocher

Les tarifs

PASSER À L'ACTION

Voir un projet sur vos propres données.

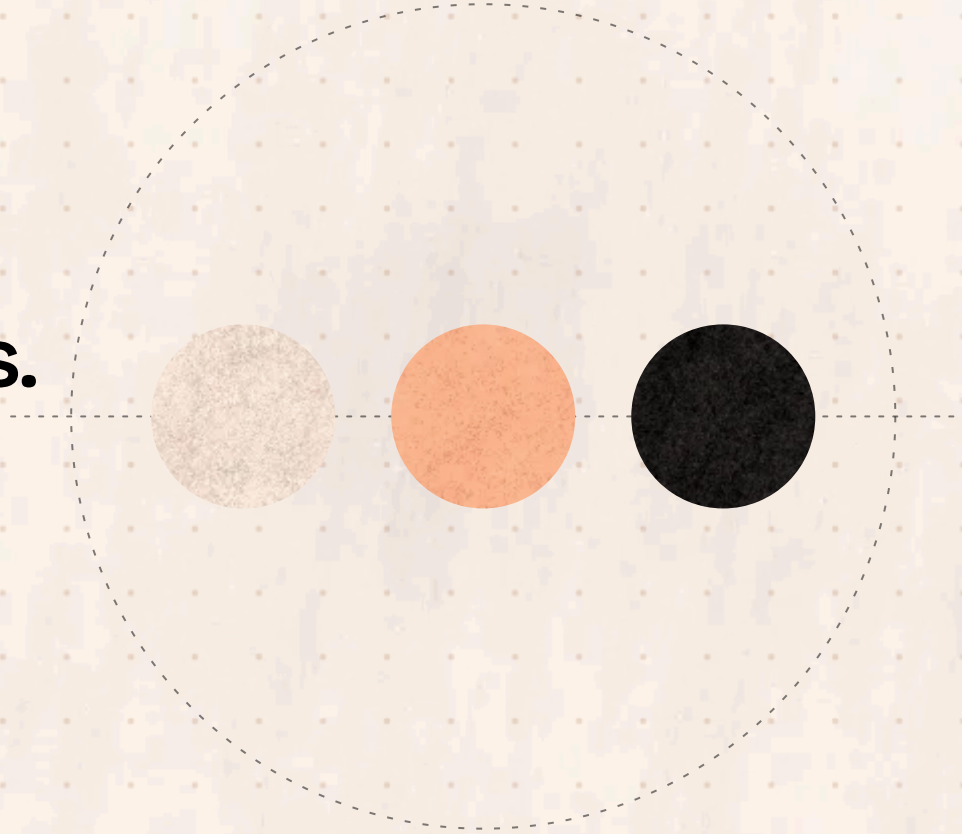
Nous déroulons un état des lieux sur l'une de vos familles, avec vos données. Vous jugez sur pièces.

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