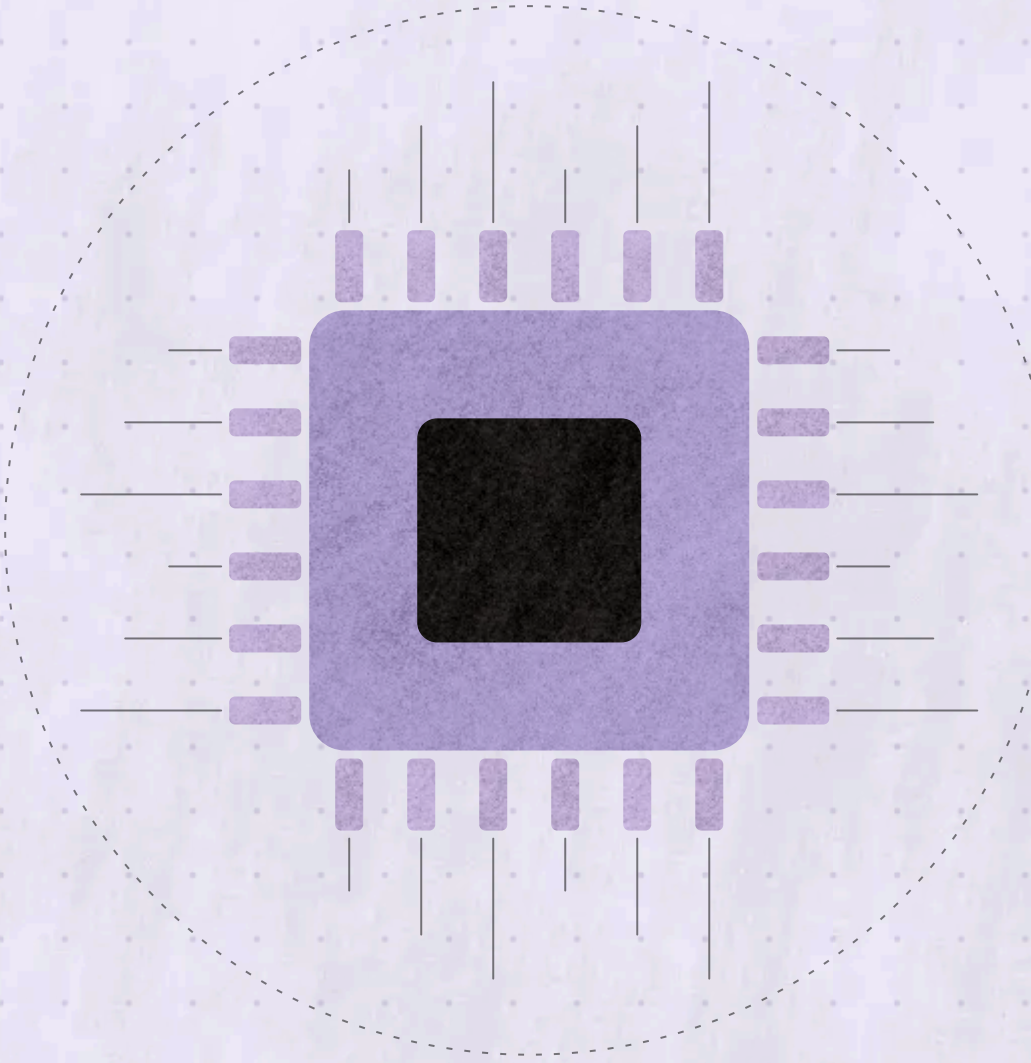
swott

GUIDE · ACHATS DE TECHNOLOGIES · 2026

Acheter de l'IA.

AI Act, clauses, prix à l'usage : la méthode Achats appliquée aux assistants, aux agents et aux systèmes d'IA.

Un besoin cadré, un test réel, des clauses qui protègent.



/MPACT³ × Cortex | l'Agentic Procurement System

swott.fr

Sommaire

ÉDITORIAL	L'IA est une famille d'achats à part entière	3
REPÈRES	Six dates	4
01	Cadrer le besoin	5
02	Évaluer, puis contractualiser	8
03	Payer, puis piloter	12
CONCLUSION	Acheter l'IA comme une famille, avec méthode	16

COMMENT LIRE CE GUIDE

Un achat comme un autre, ou presque.

La première partie cadre le besoin. La deuxième traite du test, des clauses et de l'AI Act. La troisième porte sur le prix, le coût complet et le suivi après la signature.

Le calendrier réglementaire est relevé en novembre 2026. Il est à valider avec votre juriste.

L’IA est une famille d’achats à part entière.

Les acheteurs utilisent l’IA. Ils doivent aussi l’acheter : pour leur propre service, et de plus en plus pour toute l’entreprise. Assistants, agents, modèles, modules ajoutés aux logiciels en place : les demandes arrivent de partout.

Cet achat ressemble à un achat de logiciel. Il s’en distingue sur des points qui comptent. Le résultat varie d’une fois sur l’autre. Le modèle qui fait tourner le produit peut changer. Le prix dépend de l’usage. Et les données de l’entreprise sont la matière première.

Traiter l’IA comme une ligne de plus dans les achats informatiques conduit à deux erreurs. Acheter trop vite, sur une démonstration. Ou ne rien acheter, par crainte, pendant que les usages s’installent sans cadre.

La méthode Achats répond aux deux : un besoin cadré, un test sur un cas réel, des clauses qui protègent, un coût complet, un suivi après la signature. Rien de neuf pour un acheteur, sinon l’objet.

Ce guide applique cette méthode à l’IA.

Guillaume Gourmelon
Fondateur de Swott, auteur de la méthode Impact³

Six dates.

2 février 2025

Les pratiques interdites le sont depuis cette date. Les équipes doivent aussi maîtriser l'IA qu'elles utilisent.

AI Act, articles 4 et 5.

2 août 2025

Application des obligations des modèles d'IA à usage général.

AI Act.

2 août 2026

Application des obligations de transparence.

AI Act, article 50.

2 décembre 2027

Nouvelle date pour les systèmes à haut risque de l'annexe III, au lieu du 2 août 2026.

Règlement (UE) 2026/1744.

5 mars 2025

Mise à jour, par la Commission européenne, de ses clauses contractuelles types pour l'achat d'IA.

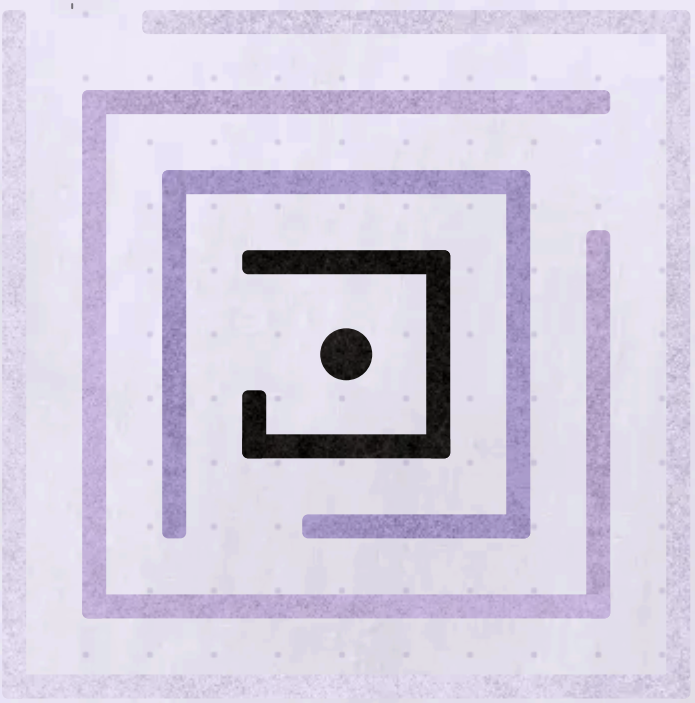
Commission européenne.

Novembre 2026

Premier guide pratique des achats d'IA du Conseil national de la commande publique.

CNCP.

Calendrier relevé en novembre 2026, d'après le règlement (UE) 2024/1689 modifié par le règlement (UE) 2026/1744. À valider avec votre juriste.



01 · Cadrer le besoin

Cadrer le besoin.

Ce qui distingue un achat d'IA, et les questions à régler avant de consulter.

Six différences avec un logiciel classique.

1

Un résultat variable

À la même question, deux réponses peuvent différer. La qualité se mesure sur un échantillon, pas sur une démonstration.

2

Un modèle qui change

Le produit repose sur un modèle que l'éditeur peut remplacer. Le comportement change alors sans nouvelle version visible.

3

Des données en jeu

Ce que les utilisateurs saisissent part chez un tiers. Où, pour combien de temps, pour quel usage ?

4

Un prix à l'usage

Le coût suit la consommation. Il se prévoit mal sans mesure, et il peut dériver.

5

Une responsabilité partagée

L'éditeur répond de son système. L'entreprise qui le déploie répond de l'usage qu'elle en fait.

6

Une sortie à prévoir

Consignes, historiques, réglages : ce que l'équipe a construit doit pouvoir être récupéré.

Aucune de ces différences n'est un obstacle. Chacune appelle une question précise, à poser avant de signer.

Cadrer : le besoin avant l'outil.

CINQ QUESTIONS DE CADRAGE

1. **Quel travail ?**
   Un cas d'usage précis, décrit par ceux qui le font.
2. **Quelles données ?**
   Celles que le système lira, leur sensibilité, leur localisation.
3. **Quels utilisateurs ?**
   Leur nombre, leur métier, leur niveau.
4. **Quelle autonomie ?**
   Assister, proposer, agir : qui valide quoi.
5. **Quel résultat ?**
   Le critère qui dira, dans six mois, si l'achat était le bon.

QUATRE TYPES D'OFFRES

Le modèle	Un accès direct à un modèle d'IA. Tout reste à construire.
L'assistant généraliste	Un outil de conversation, pour toute l'entreprise.
L'IA intégrée	Un module ajouté à un logiciel déjà en place.
L'IA métier	Un système conçu pour un métier, avec sa méthode et ses données.

Ces offres ne se comparent pas entre elles. Le cadrage dit laquelle chercher, avant de consulter.

Le Conseil national de la commande publique distingue de même le modèle d'IA et le système d'IA qui l'utilise (guide pratique, novembre 2026).



02 · Évaluer et contractualiser

Évaluer, puis contractualiser.

Un test sur un cas réel, les clauses qui protègent, et ce que l'AI Act demande à celui qui achète.

Évaluer : un test sur un cas réel.

1. **Constituer un jeu d'essai**
   Des dossiers réels, représentatifs, anonymisés si besoin.
2. **Fixer la grille avant le test**
   Exactitude, complétude, sources citées, mise en forme, temps.
3. **Faire passer le même test à tous**
   Mêmes dossiers, mêmes consignes, mêmes évaluateurs.
4. **Noter à plusieurs**
   Des utilisateurs du métier, pas seulement l'informatique.
5. **Rejouer**
   Le même test, quelques semaines plus tard : le résultat tient-il ?

CINQ CRITÈRES DE CHOIX

Qualité métier	Le système fait-il bien le travail décrit ?
Sécurité et données	Hébergement, entraînement, accès, journaux.
Intégration	Avec les outils et les données en place.
Accompagnement	Formation, paramétrage, support.
Coût complet	Sur trois ans, usage compris.

Une démonstration montre ce que l'outil sait faire de mieux. Un test montre ce qu'il fera chez vous.

Les clauses qui comptent.

SUJET	CE QU'IL FAUT OBTENIR
Données	La propriété de vos données et de vos résultats. L'engagement de ne pas les utiliser pour entraîner un modèle. Leur localisation, leur durée de conservation, leur suppression.
Modèles et sous-traitants	La liste des modèles et des sous-traitants, et une information préalable en cas de changement.
Qualité et service	Des niveaux de service mesurables : disponibilité, délais de réponse, support.
Transparence	La documentation du système, ses limites connues, les mentions dues aux utilisateurs.
Contrôle humain et traces	La possibilité de valider avant toute action, et des journaux consultables.
Audit	Le droit de vérifier, ou d'obtenir les rapports d'un tiers.
Prix	Un plafond de consommation, des alertes, un prix unitaire garanti sur la durée.
Sortie	L'export de vos données, de vos consignes et de vos réglages, dans un format utilisable.

La Commission européenne publie des clauses contractuelles types pour l'achat d'IA, en deux versions selon le niveau de risque. Conçues pour les acheteurs publics, elles peuvent servir de base dans le secteur privé.

AI Act : ce qui concerne celui qui achète.

L'AI Act distingue le fournisseur, qui met un système sur le marché, et le déployeur, qui l'utilise sous sa responsabilité. L'entreprise qui achète une IA pour ses équipes est un déployeur.

CE QUI CONCERNE TOUS LES DÉPLOYEURS

La maîtrise de l'IA	Prendre des mesures pour que les personnes qui utilisent un système le comprennent suffisamment.
Les pratiques interdites	Certains usages sont prohibés, quel que soit l'outil.
La transparence	Informer les personnes, dans les cas prévus, qu'elles échangent avec une IA ou reçoivent un contenu généré.

Le classement d'un système dépend de son usage, pas de sa technologie. Il se vérifie cas d'usage par cas d'usage.

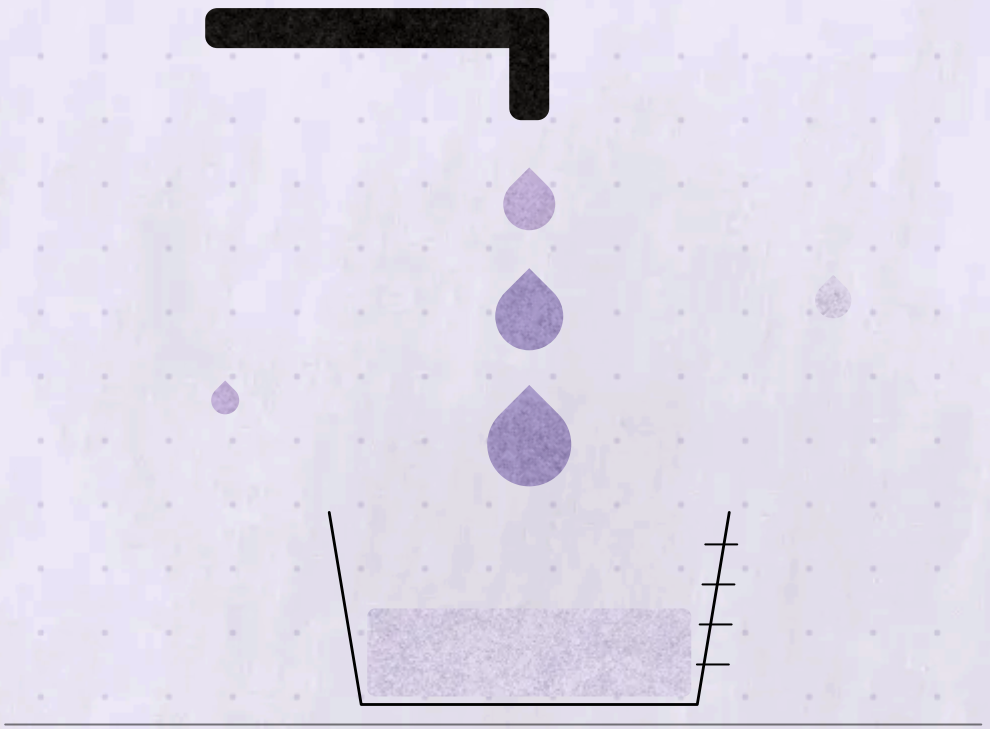
SI LE SYSTÈME EST À HAUT RISQUE

- L'utiliser conformément à la notice du fournisseur.
- Organiser un contrôle humain.
- Conserver les journaux.
- Informer les salariés et leurs représentants avant la mise en service.

Obligations applicables à partir du 2 décembre 2027 pour les systèmes de l'annexe III.

Pour l'acheteur, la conséquence est pratique : demander au fournisseur le classement qu'il retient, la documentation qui le justifie, et l'inscrire au contrat.

Règlement (UE) 2024/1689 modifié. Lecture de novembre 2026, à valider avec votre juriste.



03 · Payer et piloter

Payer, puis piloter.

Les modèles de prix, le coût complet sur trois ans, et le suivi après la signature.

Quatre modèles de prix.

MODÈLE	COMMENT IL FONCTIONNE	SON INTÉRÊT	LE POINT À SURVEILLER
Par utilisateur	Un abonnement par personne et par mois.	Un budget prévisible.	Les licences inutilisées.
À l'usage	Un prix par requête, par document ou par volume de texte traité.	Le coût suit la valeur.	La dérive de consommation.
Au forfait	Un prix fixe pour un périmètre défini.	La simplicité.	Le périmètre, qui bouge toujours.
Au résultat	Un prix lié à un indicateur convenu.	Des intérêts alignés.	La mesure, qu'il faut pouvoir vérifier.

TROIS QUESTIONS À POSER

- Que se passe-t-il quand le plafond est atteint ?
- Le prix unitaire est-il garanti pendant la durée du contrat ?
- Qui paie quand l'éditeur change de modèle ?

UN REPÈRE

Les formules se combinent souvent : un abonnement qui inclut un volume d'usage, puis un prix au-delà. Demander une simulation sur votre consommation réelle, mesurée pendant le test.

Le coût complet, sur trois ans.

SEPT POSTES DE COÛT

Licences et usage	L'abonnement et la consommation.
Intégration	Les connexions aux données et aux outils.
Données	La mise en qualité, les droits d'accès.
Formation	Des utilisateurs et de leurs responsables.
Paramétrage	Les consignes, les modèles de documents, les règles.
Supervision	La relecture, les contrôles, le traitement des erreurs.
Sortie	L'export et la reprise en fin de contrat.

LE COÛT N'EST QU'UN CÔTÉ

Un achat d'IA se juge sur sa valeur : le temps rendu, la qualité gagnée, ce que l'équipe peut désormais faire. Le test sur cas réel en donne les premières mesures.

Du coût total à la valeur totale.

C'est le raisonnement que la méthode Impact³ applique à toute famille : comparer des offres sur ce qu'elles coûtent, puis sur ce qu'elles apportent.

Pour chiffrer

Le calculateur de ROI Achats

Prix d'une IA Achats : licences, coût complet et valeur

Après la signature : piloter.

SIX POINTS DE SUIVI

- ☐ La consommation, comparée au budget.
- ☐ La qualité, mesurée sur un échantillon rejoué chaque trimestre.
- ☐ Les changements de modèle annoncés par l'éditeur.
- ☐ Les incidents et les réponses erronées signalés par les utilisateurs.
- ☐ L'adoption : qui utilise, et pour quoi faire.
- ☐ Les évolutions réglementaires.

NOS RÉPONSES, CÔTÉ ÉDITEUR

Vos données	Elles restent les vôtres. Aucun modèle n'est entraîné dessus.
Le modèle	Mistral ou Claude en standard. Sur mesure, le point d'accès de votre choix.
La sortie	Des procédures d'export et de suppression documentées.
Les preuves	Un Trust Center en ligne, un dossier prêt pour votre RSSI.

Swott est éditeur d'une IA métier. Nous répondons donc à ces questions avant de les poser aux autres.

Acheter l'IA comme une famille. Avec méthode.

L'IA n'échappe pas aux règles d'un bon achat. Elle les rend plus nécessaires : parce que l'objet change vite, que le prix se mesure mal, et que les données engagent l'entreprise.

LA MÉTHODE, ÉTAPE PAR ÉTAPE

Cadrer le besoin	État des lieux
Tester sur un cas réel	Lancement et analyse
Contractualiser	Validation et transition
Piloter	Suivi fournisseur

Pour aller plus loin

Acheter une solution d'IA : cadrer le besoin et évaluer les fournisseurs

Choisir une IA Achats : critères, RFI et protocole de test

Sécurité d'une IA Achats : 10 contrôles avant déploiement

PASSER À L'ACTION

Tester Cortex sur un de vos dossiers.

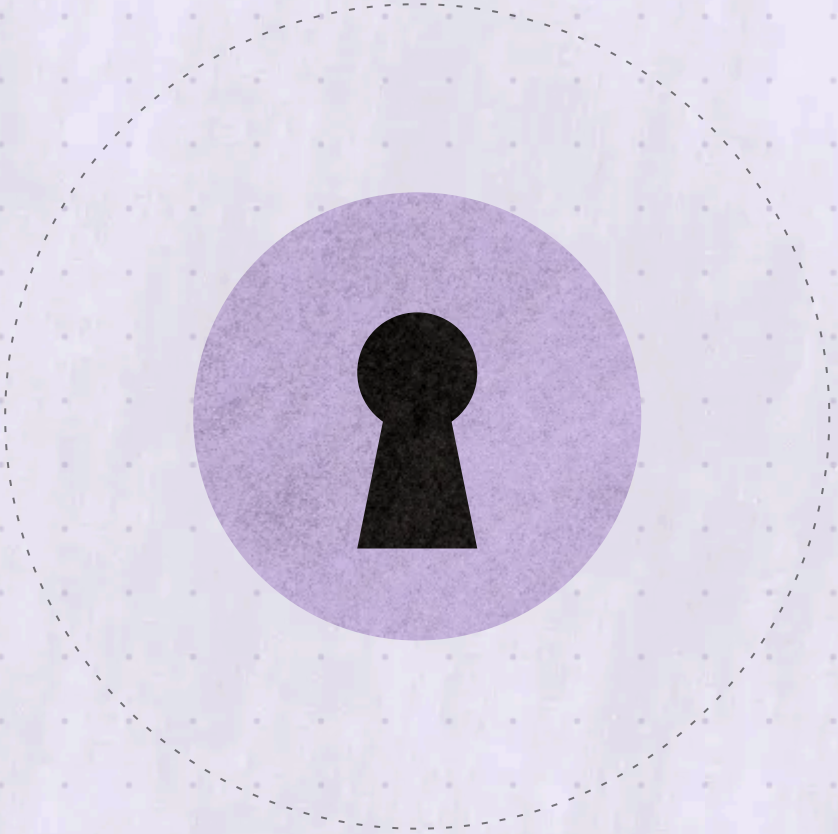
Nous appliquons à notre plateforme ce que ce guide recommande : un cas réel, une grille fixée avant, un dossier de sécurité complet.

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