swott

GUIDE · IA AGENTIQUE · 2026

L'IA agentique aux Achats, cas d'usage par cas d'usage.

Du sourcing à la relation fournisseurs : ce que fait Cortex, ce que décide l'acheteur, et le résultat.

Cortex propose. L'acheteur décide.



/MPACT³ × Cortex | l'Agentic Procurement System

swott.fr

Sommaire

AVANT-PROPOS	Le problème n'est plus de voir, il est de faire	3
REPÈRES	Six repères	4
PARTIE I	De l'assistant à l'agentique	5
PARTIE II	Sept cas d'usage, de l'analyse des dépenses à la relation fournisseurs	8
PARTIE III	Passer à l'échelle, garder la main	16
CONCLUSION	Un système, pas dix assistants	19

COMMENT LIRE CE GUIDE

Sept cas, la même grille de lecture.

La première partie pose quatre niveaux d'usage de l'IA. La deuxième déroule sept cas d'usage, de l'analyse des dépenses à la relation fournisseurs. La troisième dit par où commencer, et comment garder la main.

Les gains de temps cités sont ceux que rapportent nos utilisateurs. Ce sont des constats, pas des promesses de résultat.

Le problème n’est plus de voir. Il est de faire.

Les directions Achats ne manquent pas d’information. Les tableaux de bord signalent les écarts, les outils de risque lèvent des alertes, les contrats sont rangés, l’ERP suit les paiements. Et pourtant les consultations s’allongent, les stratégies de famille attendent, les hausses de prix se traitent dans l’urgence.

Le problème n’est plus de voir. Il est de faire : enchaîner les étapes d’un sujet, du premier besoin au contrat signé, sans perdre le fil entre dix outils.

C’est ce que change l’IA agentique. Un assistant répond à une question. Un système agentique conduit un sujet : il comprend l’objectif, mobilise les expertises utiles dans le bon ordre et livre les documents attendus.

Encore faut-il savoir ce que cela veut dire, concrètement, pour un acheteur. Ce guide prend sept situations du métier et les regarde avec la même grille : ce que fait Cortex, ce que décide l’acheteur, et ce que l’équipe obtient.

Vous n’y trouverez pas de pilote automatique. Dans chaque cas, la décision reste humaine : Cortex propose, l’acheteur décide. C’est la condition de la confiance, et celle de la qualité.

Notre conviction n’a pas changé : la méthode structure, l’humain transforme, l’intelligence artificielle accélère.

Guillaume Gourmelon
Fondateur de Swott, auteur de la méthode Impact³

Six repères.

63 %

des professionnels des Achats utilisent l'IA au quotidien en 2026, contre 40 % en 2025.

CNA × AgileBuyer, Tendances et priorités des départements Achats 2026.

80 %

des services Achats s'en tiennent à des assistants génériques, non personnalisés, pour des tâches simples.

Baromètre Achats 2025, Swott.

Plus de 100

expertises Achats dans Cortex, 100 % personnalisables, derrière un seul point d'entrée.

Impact³ × Cortex, novembre 2026.

2,5 heures

pour un sourcing complet, au lieu de deux semaines.

Retours des utilisateurs d'Impact³ × Cortex, 2026.

20 minutes

pour préparer une négociation annuelle, au lieu de deux heures.

Retours des utilisateurs d'Impact³ × Cortex, 2026.

30 %

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

Florence Waliczek, Group Director Indirect Procurement, Groupe Rocher.

Les résultats cités sont déclarés par les équipes concernées. Ils dépendent du sujet, des données disponibles et de la maturité de l'organisation.



I · De l’assistant à l’agentique

De l’assistant à l’agentique.

Quatre niveaux d’usage, et une grille de lecture pour tous les cas qui suivent.

Quatre niveaux d’usage.

Tous les usages de l’IA ne se valent pas. Nous distinguons quatre niveaux. Ce qui change de l’un à l’autre n’est pas la technologie : c’est la part du travail confiée à l’IA, et ce qu’elle sait de vous.

NIVEAU D’USAGE	CE QUE FAIT L’IA	CE QUE FAIT L’ACHETEUR	LA LIMITE
1 · Généraliste	Répond à une question, sans rien savoir de votre entreprise.	Écrit la consigne, vérifie, copie, recommence.	La qualité dépend de chacun, et rien n’est conservé.
2 · Cadrée	Travaille avec vos trames, vos consignes et vos documents.	Fournit le cadre, puis relit.	Chaque tâche reste isolée des autres.
3 · Agents	Réalise une tâche complète, avec ses propres outils.	Choisit l’agent et enchaîne les tâches lui-même.	L’acheteur reste le chef d’orchestre.
4 · Agentique	Conduit un sujet : comprend l’objectif, mobilise les expertises, livre les documents.	Fixe l’objectif, oriente, valide et décide.	Elle suppose des données et des pratiques structurées.

OÙ EN SONT LES ACHATS

L’usage quotidien de l’IA concerne 63 % des professionnels des Achats, mais 80 % des services s’en tiennent à des assistants génériques. La plupart des équipes sont au premier niveau : l’outil est entré dans les habitudes, pas encore dans les processus.

Trois questions pour chaque cas.

Chaque cas d'usage de ce guide se lit avec trois questions.

1. **Ce que fait Cortex**
   La part d'exécution, d'analyse et de production qu'il prend en charge, avec ses expertises et vos données.

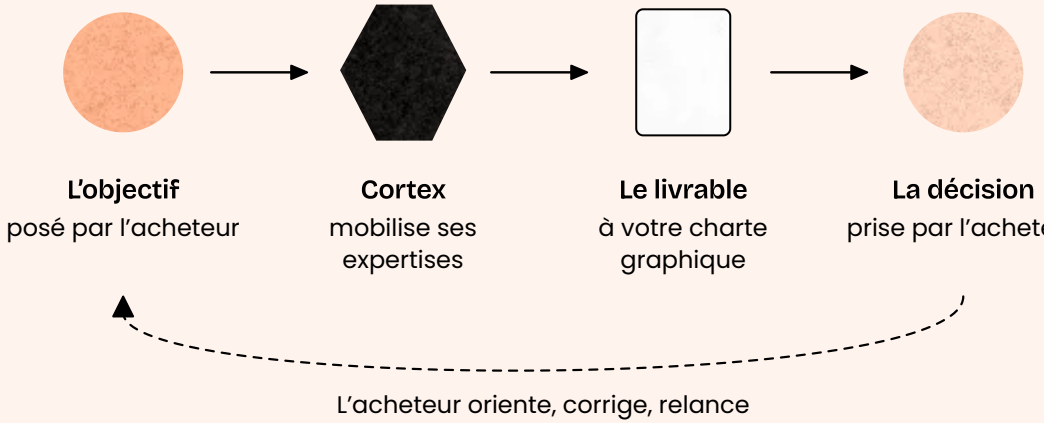
2. **Ce que décide l'acheteur**
   Ce qui reste, et doit rester, une décision humaine : le cadrage, les arbitrages, l'engagement.

3. **Le résultat**
   Ce que l'équipe obtient, et quand nos utilisateurs l'ont mesuré, le temps gagné.

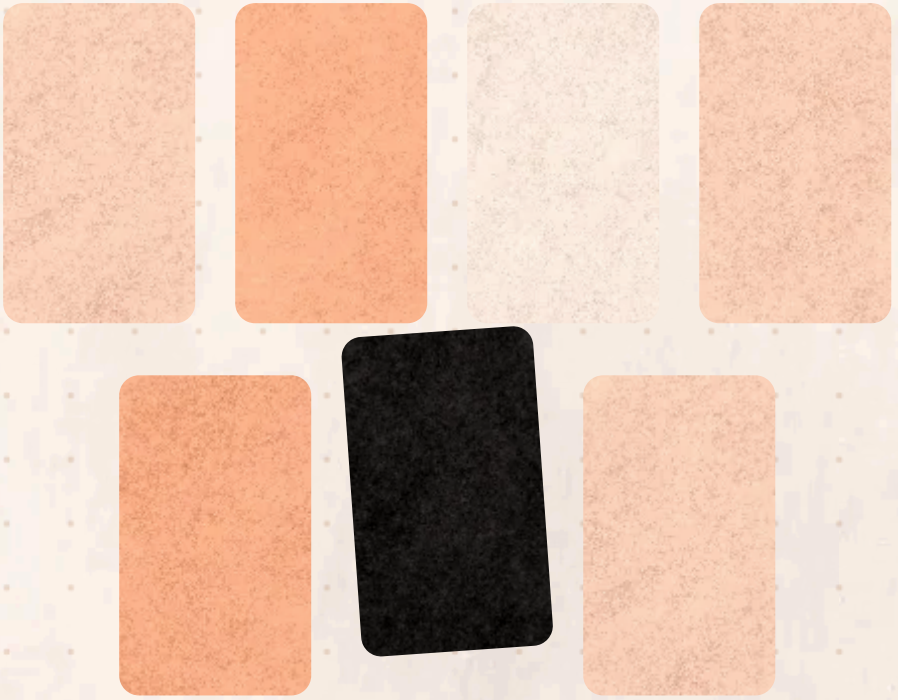
Nous indiquons aussi à quoi ressemble le même cas aux quatre niveaux d'usage. Vous pourrez ainsi situer votre pratique actuelle, et voir ce que le niveau suivant apporterait.

LE PRINCIPE

Cortex propose. L'acheteur décide.



Cortex ne signe rien et n'engage personne. Il prépare, il produit, il explique ses choix. L'acheteur valide, corrige et agit.



II · Les cas d’usage

Sept cas d’usage.

De l’analyse des dépenses à la relation fournisseurs : ce que fait Cortex, ce que décide l’acheteur, le résultat.

Cas d’usage 1 · Data Hub

Analyser les dépenses.

LE POINT DE DÉPART

Une extraction de l’ERP, des libellés hétérogènes, une segmentation discutée. L’analyse des dépenses est le premier livrable attendu d’un service Achats, et souvent le plus long à produire.

DANS LA PLATEFORME

Le Data Hub se connecte aux systèmes en place. La base qu’il construit alimente ensuite la matrice stratégique.

CE QUE FAIT CORTEX

Lit le fichier tel qu’il sort de l’ERP, challenge la segmentation, propose un classement par famille, sous-famille et article, signale les anomalies et construit les tableaux de bord.

CE QUE DÉCIDE L’ACHETEUR

La maille de segmentation, les règles de classement, les regroupements qui ont du sens pour l’entreprise.

LE RÉSULTAT

Une base de dépenses exploitable et des tableaux de bord à jour, sans dépendre d’un ERP mal paramétré.

LE MÊME CAS, SELON LE NIVEAU D’USAGE

1 · Généraliste

Un tableau collé dans un assistant, une synthèse sans lendemain.

2 · Cadrée

Une trame d’analyse et une nomenclature fournies à l’IA.

3 · Agents

Une expertise qui classe les lignes et produit le Pareto.

4 · Agentique

Import, classement et tableaux de bord s’enchaînent dans le Data Hub.

Cas d’usage 2 · Strategic Hub

Construire la stratégie d’une famille.

LE POINT DE DÉPART

Une stratégie de famille croise la performance économique, les risques, la RSE et les attentes des parties prenantes. Faute de temps, elle se réduit souvent à un calendrier d’appels d’offres.

DANS LA PLATEFORME

Dans le Strategic Hub, les stratégies de famille se construisent 10 fois plus vite, et toutes sur la même grille.

CE QUE FAIT CORTEX

Prépare les notations interne et externe à partir de vos données et de vos documents, justifie chaque note, place la famille sur la matrice stratégique et propose un plan d’action chiffré.

CE QUE DÉCIDE L’ACHETEUR

Les notes retenues, la position stratégique de la famille, les projets à engager et l’objectif de gains.

LE RÉSULTAT

Un portefeuille lisible, des priorités partagées et un plan d’action par vagues, avec des objectifs réalistes.

LE MÊME CAS, SELON LE NIVEAU D’USAGE

1 · Généraliste

Une analyse générique, sans vos données.

2 · Cadrée

Une trame de stratégie remplie à la main, relue par l’IA.

3 · Agents

Une expertise qui note une famille, sur demande.

4 · Agentique

Notation, matrice et plan d’action se construisent dans le Strategic Hub.

Cas d’usage 3 · Cortex

Sourcer et consulter le marché.

LE POINT DE DÉPART

Identifier de nouveaux fournisseurs, les qualifier, préparer les demandes d’information : deux semaines de recherche, souvent repoussées faute de disponibilité.

CE QUE NOS UTILISATEURS CONSTATENT

Sourcing

2 semaines → **2,5 heures**

DANS LA PLATEFORME

Depuis le chat de Cortex, ou depuis une étape du Project Hub quand le sourcing s’inscrit dans un projet.

CE QUE FAIT CORTEX

Explore le marché à partir de votre besoin, qualifie les fournisseurs selon vos critères, compose la liste restreinte et rédige les demandes d’information.

CE QUE DÉCIDE L’ACHETEUR

Les critères de qualification, les fournisseurs retenus, ceux qu’il faut rencontrer.

LE RÉSULTAT

Un panel élargi et documenté, prêt pour la consultation.

LE MÊME CAS, SELON LE NIVEAU D’USAGE

1 · Généraliste

Une liste de noms, à vérifier un par un.

2 · Cadrée

Une grille de qualification fournie à l’IA.

3 · Agents

Une expertise de sourcing qui cherche et qualifie.

4 · Agentique

Du besoin à la liste restreinte, puis aux demandes d’information, dans le même fil.

Cas d’usage 4 · Project Hub

Rédiger le cahier des charges et l’appel d’offres.

LE POINT DE DÉPART

Le cahier des charges conditionne tout le reste. Trop vague, il produit des offres incomparables. Trop prescriptif, il ferme la porte aux meilleures solutions.

CE QUE NOS UTILISATEURS CONSTATENT

Pack appel d’offres et cahier des charges

1 semaine → **3 heures**

DANS LA PLATEFORME

Dans le parcours guidé du Project Hub, chaque étape ouvre Cortex, qui crée le livrable correspondant.

CE QUE FAIT CORTEX

Interroge le prescripteur, classe les exigences entre l’indispensable et le souhaitable, rédige le cahier des charges puis le dossier de consultation.

CE QUE DÉCIDE L’ACHETEUR

Le niveau d’exigence, la pondération des critères, la stratégie de consultation.

LE RÉSULTAT

Un dossier complet et cohérent, à votre charte graphique, qui produit des offres comparables.

LE MÊME CAS, SELON LE NIVEAU D’USAGE

1 · Généraliste

Un texte générique, à réécrire.

2 · Cadrée

Vos trames, reprises par l’IA.

3 · Agents

Une expertise par document : cahier des charges, puis dossier.

4 · Agentique

Les documents se construisent l’un à partir de l’autre, dans le parcours guidé.

Cas d'usage 5 · Project Hub

Comparer les offres.

LE POINT DE DÉPART

Des offres de formats différents, des hypothèses qui ne se recoupent pas, des options partout. La comparaison prend des jours, et les retours aux fournisseurs attendent.

CE QUE NOS UTILISATEURS CONSTATENT

Comparaison d'offres complexes et retours aux fournisseurs

1 à 3 jours → **2 heures**

DANS LA PLATEFORME

Le comparatif rejoint le dossier du projet. Le bilan avant et après met en regard les gains et la baisse d'impact CO_2.

CE QUE FAIT CORTEX

Lit chaque offre, la ramène à une base commune, calcule le coût complet, relève les écarts et les zones d'ombre, prépare les questions aux fournisseurs et les scénarios d'attribution.

CE QUE DÉCIDE L'ACHETEUR

Les hypothèses de calcul, les écarts à clarifier, le scénario à défendre.

LE RÉSULTAT

Un comparatif en coût complet, au format tableur, et des retours argumentés aux fournisseurs.

LE MÊME CAS, SELON LE NIVEAU D'USAGE

1 · Généraliste

Un résumé de chaque offre.

2 · Cadrée

Une grille de comparaison fournie à l'IA.

3 · Agents

Une expertise qui compare et chiffre.

4 · Agentique

Comparatif, questions et scénarios s'enchaînent, jusqu'au support de décision.

Cas d’usage 6 · Cortex

Préparer la négociation.

LE POINT DE DÉPART

Une négociation se gagne avant la réunion. La préparation est pourtant ce qui saute en premier quand l’agenda se remplit.

CE QUE NOS UTILISATEURS CONSTATENT

Préparation d’une négociation annuelle

2 heures → **20 minutes**

DANS LA PLATEFORME

Depuis le chat de Cortex, avec les données du contrat et du fournisseur déjà présentes dans la plateforme.

CE QUE FAIT CORTEX

Rassemble l’historique, les prix, le contrat et le contexte de marché, construit l’argumentaire, les objectifs et les positions de repli, rédige la fiche de négociation. Il peut aussi tenir le rôle du fournisseur, pour un entraînement.

CE QUE DÉCIDE L’ACHETEUR

Les objectifs, les concessions possibles, la conduite de l’échange.

LE RÉSULTAT

Une fiche de négociation complète et un acheteur préparé, y compris sur les sujets qu’il traite rarement.

LE MÊME CAS, SELON LE NIVEAU D’USAGE

1 · Généraliste

Quelques arguments standards.

2 · Cadrée

Votre trame de fiche, remplie avec l’IA.

3 · Agents

Une expertise de négociation, une autre de décomposition des coûts.

4 · Agentique

Données, argumentaire, fiche et entraînement dans un même fil.

Cas d’usage 7 · SRM Hub

Piloter les contrats et la relation fournisseurs.

LE POINT DE DÉPART

La performance Achats se joue aussi après la signature. Une demande de hausse arrive par e-mail : il faut retrouver le contrat, relire la formule de révision, vérifier les indices.

DANS LA PLATEFORME

Le SRM Hub réunit la contrathèque et le suivi des fournisseurs. L’Index Hub rattache les cours et les indices à votre portefeuille.

CE QUE FAIT CORTEX

Analyse la demande en quelques secondes : contrat, formule de révision de prix, cours des matières. Il propose la réponse ou le plan de négociation, et suit la conformité, les risques, les impacts RSE et les dépendances.

CE QUE DÉCIDE L’ACHETEUR

La réponse au fournisseur, les contreparties, les suites données à une alerte.

LE RÉSULTAT

Des hausses acceptées ou contestées sur pièces, et une relation fournisseurs pilotée à 360°, au même endroit.

LE MÊME CAS, SELON LE NIVEAU D’USAGE

1 · Généraliste

Un e-mail de réponse, sans analyse.

2 · Cadrée

Un modèle de réponse, et les clauses collées dans l’IA.

3 · Agents

Une expertise qui relit le contrat, une autre qui suit les indices.

4 · Agentique

La demande déclenche l’analyse : contrat, indices et proposition de réponse arrivent ensemble.



III · Passer à l’échelle

Passer à l’échelle.

Commencer petit, sur des sujets réels. Puis étendre, sans rien céder sur la décision.

III · Passer à l'échelle

Par où commencer.

TROIS ÉTAPES

1. **Choisir deux ou trois cas**
   Ceux qui reviennent souvent, qui pèsent dans la charge de l'équipe et pour lesquels les données existent. Un sourcing, une comparaison d'offres, une préparation de négociation sont de bons points de départ.

2. **Les traiter sur des sujets réels**
   Pas de bac à sable. Un vrai dossier, conduit de bout en bout avec Cortex, apprend plus que dix essais isolés, et produit un premier résultat.

3. **Écrire ce qui a marché**
   Les trames, les référentiels et les consignes qui ont donné les meilleurs livrables deviennent le standard de l'équipe.

CE QUI FAIT LA DIFFÉRENCE

Vos données

Dépenses, familles, contrats, fournisseurs : Cortex travaille depuis votre réalité, pas depuis une page blanche.

Vos documents

Trames, politiques, cahiers des charges types : la bibliothèque de l'équipe, que chacun peut mobiliser.

Votre charte graphique

Paramétrée dès le démarrage. Les livrables sortent à votre identité, au format souhaité.

Vos expertises

Plus de 100 expertises, 100 % personnalisables, et vos agents sur mesure, intégrés par nos équipes.

Garder la main.

Une validation à chaque décision	Cortex prépare et propose. Rien ne part chez un fournisseur, rien n'est engagé sans qu'un acheteur l'ait relu et validé.
Des livrables explicables	Chaque note, chaque hypothèse, chaque écart est justifié. L'acheteur peut refaire le raisonnement, le contester et le corriger.
Des droits par utilisateur	Les licences sont nominatives. L'administrateur de votre espace suit les accès et la consommation de chacun.
Un modèle au choix	Cortex est développé sur plusieurs technologies : Anthropic, OpenAI et Mistral. Le choix se fait avec vous, selon vos exigences.
Des engagements publiés	Notre charte de sécurité et de confidentialité, et notre Trust Center, décrivent les mesures en place.

Consulter le Trust Center de Swott

CE QU'EN DIT UNE DIRECTION ACHATS

« 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

Lire l'étude de cas

L'autonomie se gagne par étapes. Plus vos données et vos pratiques sont structurées, plus vous pouvez confier à Cortex, sans rien céder sur la décision.

Un système, pas dix assistants.

L'IA agentique ne se juge pas à ce qu'elle sait dire, mais à ce qu'elle permet de finir. Sept cas d'usage, une même logique : Cortex conduit l'exécution, l'acheteur garde la décision, et l'équipe retrouve du temps pour ce qui fait sa valeur.

Ces cas ne sont pas des outils séparés. Ils partagent vos données, vos familles, vos projets et vos fournisseurs, dans la même plateforme. C'est ce qui fait la différence entre dix assistants et un système.

Pour aller plus loin

Découvrir Cortex · votre binôme Acheteur-IA

Lire l'étude de cas Groupe Rocher

Estimer votre retour sur investissement · le calculateur

Consulter les tarifs

PASSER À L'ACTION

Voir un de ces cas sur vos propres sujets.

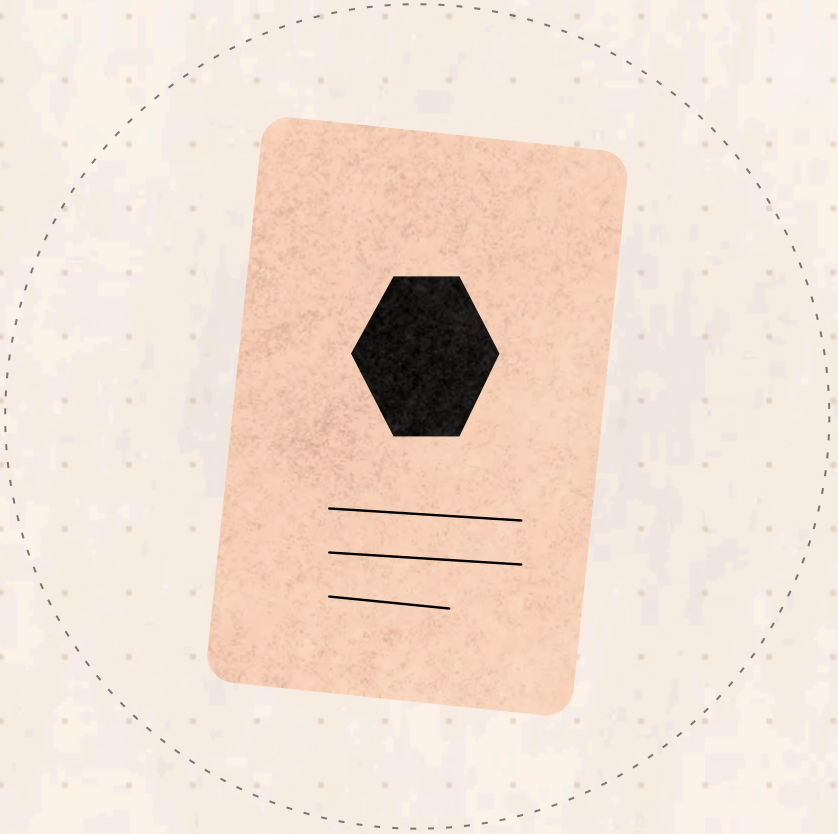
Choisissez le cas d'usage qui vous parle le plus. Nous le déroulons avec vous, sur un dossier réel de votre portefeuille.

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