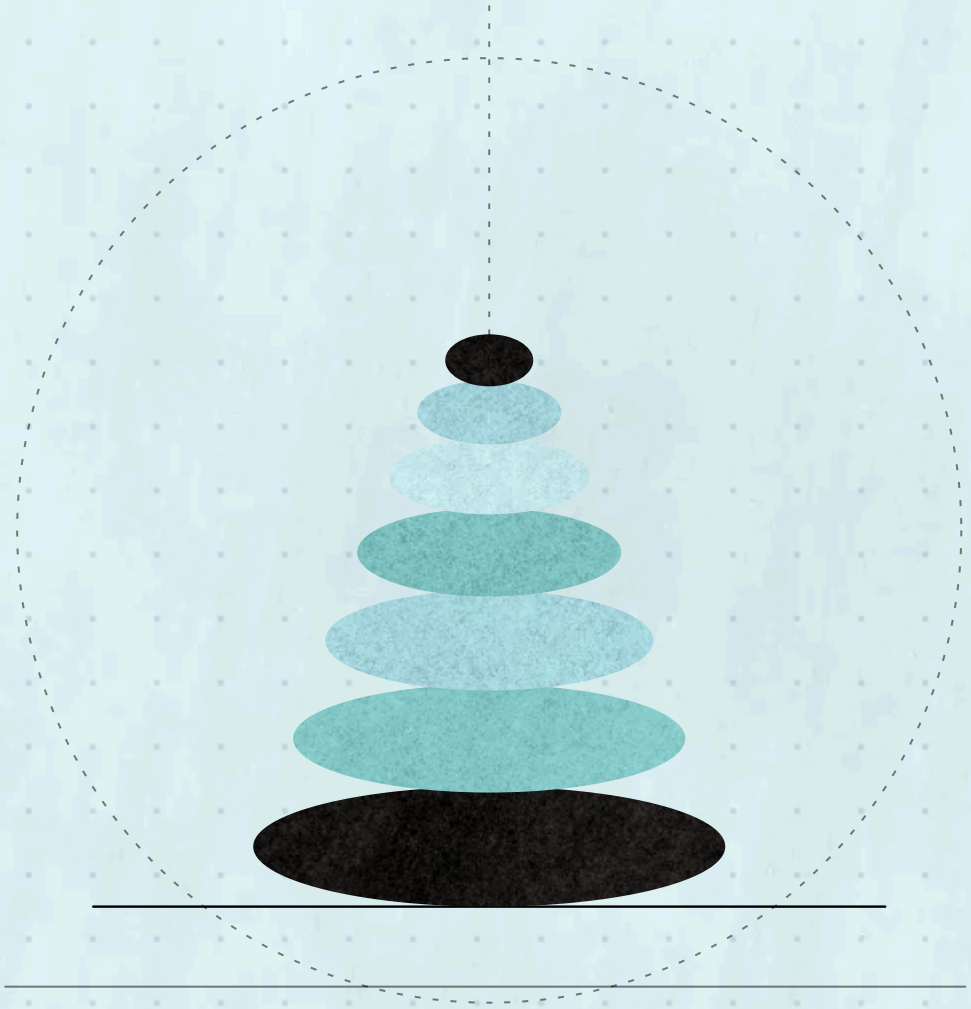
swott

GUIDE DE TRAVAIL · MÉTHODE IMPACT³ · 2027

Sept critères pour choisir une IA Achats.

Une grille de notation à reprendre dans votre consultation, les questions à poser en démonstration et l'épreuve qui départage.

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



/MPACT³ × Cortex | l'Agentic Procurement System

Vous savez acheter.
Achetez votre IA comme le reste.

De nombreux outils promettent de transformer les Achats. Les démonstrations se ressemblent : une question, une réponse brillante, des applaudissements.

Puis vient le premier vrai dossier. L'outil ne connaît ni vos familles ni vos contrats. Il rédige bien et raisonne mal. Il faut tout vérifier, tout remettre en forme.

Le paradoxe est là : les acheteurs, dont c'est le métier, choisissent parfois leur IA sans cahier des charges ni grille.

Nous proposons de traiter ce choix comme n'importe quel achat stratégique : un besoin écrit, des critères pondérés, une épreuve sur un cas réel, une analyse en coût complet.

Ce guide donne sept critères propres aux Achats, une grille de notation et les questions à poser.

Nous sommes éditeur : la dernière page dit comment nous y répondons. Les pages précédentes valent pour tous, nous compris.

Guillaume Gourmelon
Fondateur de Swott, auteur de la méthode Impact³

MODE D'EMPLOI

La page 4 situe le choix sur les cinq étapes d'un projet d'achat. Suivent les critères, un par bloc : la question, puis ce qu'il faut regarder. La grille de la page 9 se reprend telle quelle ; adaptez les poids à vos priorités.

Avant de commencer

L'essentiel, en six lignes.

Un besoin écrit	Trois activités à améliorer, pas « faire de l'IA ».
Sept critères	Métier, méthode, personnalisation, fiabilité, sécurité, coût complet, accompagnement.
Des poids	Tous les critères ne se valent pas : décidez-le avant de regarder.
Un cas réel	Une épreuve sur vos pièces départage mieux que dix démonstrations.
Le coût complet	Licences, usage, intégration, formation : sur trois ans.
Un essai	Avant de signer, quelques semaines sur vos dossiers.

AVANT LA PREMIÈRE DÉMONSTRATION

- ☐ Le besoin est écrit : trois activités à améliorer.
- ☐ Un cas réel est prêt, avec ses pièces.
- ☐ Les critères et leurs poids sont fixés.
- ☐ Le SI et le juridique connaissent le projet.
- ☐ Le coût complet sera demandé à chaque éditeur.

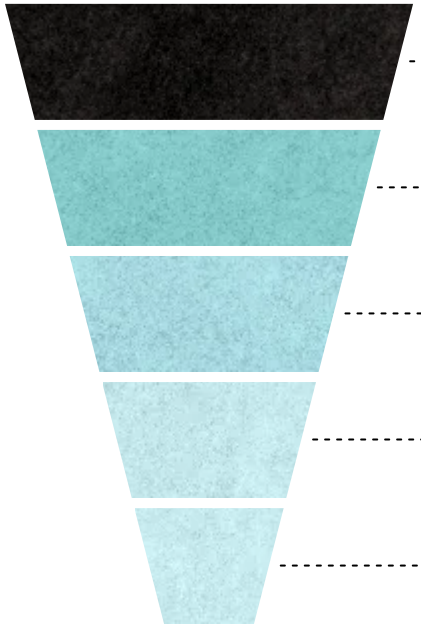
LE MÊME CAS POUR TOUS

Chaque éditeur traite le même dossier, avec les mêmes pièces. Sans cela, vous comparez des démonstrations, pas des solutions.

La méthode

Une consultation comme une autre.

VOTRE CONSULTATION, SUR L'ENTONNOIR DE GESTION DE PROJETS



1 · État des lieux
Trois activités à améliorer, les outils déjà en place.

2 · Passage en mode projet
Acheteurs, SI et juridique réunis ; les critères et leurs poids.

3 · Structuration de l'appel d'offres
Le cahier des charges, la grille et le cas réel, avec ses pièces.

4 · Lancement et analyse
Démonstrations, épreuve en aveugle, coût complet sur trois ans.

5 · Validation et transition
L'essai, la décision, le contrat, la prise en main.

Choisir une IA Achats est un projet d'achat. Il suit les cinq étapes que la méthode Impact³ applique à toute famille, et il produit les mêmes livrables.

Un besoin avant des outils	L'état des lieux part de vos activités, pas du catalogue des éditeurs.
Des parties prenantes	Le SI et le juridique entrent au début, pas à la signature.
Une décision tracée	La grille, les notes et l'épreuve restent au dossier.

TROIS PERFORMANCES, ICI AUSSI

Le coût complet, le risque sur vos données et vos engagements, la place faite à la RSE dans les analyses : les trois se regardent ensemble.

01 · Critères 1 à 3

Le métier d'abord.

Trois critères disent si la solution connaît votre métier. Ils pèsent la moitié de la note.

1

L'expertise métier

La solution a-t-elle été conçue par des acheteurs, pour des acheteurs ?

Demandez un livrable d'acheteur : une comparaison d'offres, une préparation de négociation. Jugez le fond, pas la forme.

LA PREUVE À DEMANDER

Un livrable produit devant vous, sur votre dossier.

2

La méthode

Sait-elle où agir, ou seulement comment répondre ?

Une IA sans méthode accélère n'importe quel projet, y compris le mauvais. Cherchez ce qui relie chaque dossier à vos priorités.

LA PREUVE À DEMANDER

La façon dont la solution classe vos familles et ordonne les projets.

3

La personnalisation

S'adapte-t-elle à vos familles, à vos modèles, à votre charte ?

Vos trames, vos clauses, votre vocabulaire. Un livrable qu'il faut remettre en forme n'a pas fait gagner de temps.

LA PREUVE À DEMANDER

Un livrable sorti à votre charte graphique, à partir de vos trames.

Critère 2, en détail : cinq questions de méthode.

Une méthode Achats répond à cinq questions. Voici celles d'Impact³ : posez-les à tout éditeur, nous compris.



PILIER 1 · SE SITUER

La pyramide de maturité

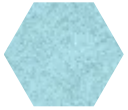
La solution sait-elle situer la maturité de votre service, et dire le niveau suivant ?



PILIER 2 · DÉCIDER

Le cube stratégique

Sait-elle classer vos familles et ordonner les projets ?



PILIER 3 · S'ORGANISER

L'hexagone organisationnel

Mesure-t-elle les moyens de votre organisation ?



PILIER 4 · AGIR

L'entonnoir de gestion de projets

Suit-elle un projet de l'état des lieux à la transition ?



PILIER 5 · GRANDIR

La sphère du développement individuel

Fait-elle progresser vos acheteurs, pas seulement leurs documents ?

POURQUOI

Une IA sans méthode répond bien à la question posée. Elle ne dit pas si c'était la bonne question. La méthode relie chaque dossier au portefeuille, aux priorités et au plan d'action.

02 · Critères 4 et 5

La confiance ensuite.

Deux critères disent si vous pouvez lui faire confiance, et en sortir.

4

La fiabilité

Pouvez-vous vérifier ce qu'elle affirme ?

Sources citées, calculs reproductibles, limites dites. L'outil prépare ; l'acheteur doit pouvoir contrôler.

LA PREUVE À DEMANDER

Les sources d'une réponse, et le détail d'un calcul.

5

La sécurité et la réversibilité

Où vont vos prix et vos contrats, et comment en sortez-vous ?

Hébergement, sous-traitants, usage de vos données, export en fin de contrat. Exigez des réponses écrites.

LA PREUVE À DEMANDER

Des réponses écrites, et les conditions de sortie au contrat.

03 · Critères 6 et 7

Le coût et la durée enfin.

Deux critères disent ce que la solution coûtera, et qui vous aidera à en tirer parti.

6

Le coût complet

Que coûtera-t-elle vraiment, dans un an ?

Licences, usage de l'IA, intégration, formation, temps de vos équipes. Un prix d'appel ne dit rien.

LA PREUVE À DEMANDER

Un chiffrage pour votre équipe, usage de l'IA compris.

7

L'accompagnement

Qui vous aide à installer l'usage ?

Prise en main, formation, interlocuteur qui connaît les Achats. Un outil seul ne change pas une équipe.

LA PREUVE À DEMANDER

Le programme de prise en main, et le nom de votre interlocuteur.

La grille de notation.

Chaque évaluateur note seul, puis l'équipe confronte. La note finale est la somme des notes pondérées.

CRITÈRE	LA QUESTION	POIDS	NOTE DE 0 À 4
L'expertise métier	La solution a-t-elle été conçue par des acheteurs, pour des acheteurs ?	20	
La méthode	Sait-elle où agir, ou seulement comment répondre ?	15	
La personnalisation	S'adapte-t-elle à vos familles, à vos modèles, à votre charte ?	15	
La fiabilité	Pouvez-vous vérifier ce qu'elle affirme ?	15	
La sécurité et la réversibilité	Où vont vos prix et vos contrats, et comment en sortez-vous ?	15	
Le coût complet	Que coûtera-t-elle vraiment, dans un an ?	10	
L'accompagnement	Qui vous aide à installer l'usage ?	10	

Les poids sont un exemple, sur 100. Adaptez-les : une organisation très exposée donnera plus de poids à la sécurité, une petite équipe à l'accompagnement.

LA RÉPARTITION DES POIDS



50 · Le métier : critères 1 à 3

30 · La confiance : critères 4 et 5

20 · Le coût et la durée : critères 6 et 7

Les questions, et l’épreuve.

À POSER EN DÉMONSTRATION

Sur le métier	Montrez-moi ce livrable sur mon dossier, pas sur le vôtre.
Sur la méthode	Comment la solution sait-elle quelle famille traiter d’abord ?
Sur la fiabilité	D’où vient ce chiffre ? Puis-je refaire le calcul ?
Sur les données	Mes données servent-elles à entraîner un modèle ? Où sont-elles hébergées ?
Sur la sortie	Que récupérons-nous, et sous quelle forme, si nous arrêtons ?
Sur le coût	Que paie une équipe de ma taille, usage de l’IA compris, la deuxième année ?

L’ÉPREUVE SUR CAS RÉEL

1. **Choisir un dossier**
   Une consultation récente, avec ses offres et son contrat.
2. **Fixer l’attendu**
   Le livrable, le délai, les contrôles.
3. **Faire travailler chaque éditeur**
   Mêmes pièces, même consigne, même temps.
4. **Relire en aveugle**
   Les acheteurs notent sans savoir qui a produit quoi.

06 · Le coût

Le coût complet, sur trois ans.

Un acheteur ne compare pas des prix, il compare des coûts complets. La règle vaut pour son propre outil.

POSTE	CE QU'IL RECOUVRE	LA QUESTION À POSER
Les licences	Le prix par utilisateur, les remises de volume, les lecteurs.	Qui a réellement besoin d'une licence de travail ?
L'usage de l'IA	Ce qui est inclus, et ce qui se paie au-delà.	Existe-t-il un plafond, et qui le règle ?
L'intégration	Connexions, reprise de données, modèles de documents.	Qu'est-ce qui est inclus, qu'est-ce qui est sur devis ?
La prise en main	Formation, accompagnement, temps de vos équipes.	Combien d'heures avant le premier livrable utile ?
La sortie	Export des données, durée d'engagement.	Que coûte un changement d'avis ?

Demandez à chaque éditeur le même tableau, rempli pour une équipe de votre taille.

07 · Notre réponse

Et Impact³ × Cortex ?

Nous nous appliquons la grille. À vous de noter.

CRITÈRE	CE QUE NOUS APPORTONS
L'expertise métier	Swott forme et accompagne les directions Achats depuis 15 ans. Cortex porte plus de 100 expertises Achats.
La méthode	La méthode Impact³, publiée chez Dunod, est intégrée à la plateforme : elle relie chaque dossier à vos priorités.
La personnalisation	Les expertises sont 100 % personnalisables, et les livrables sortent à votre charte graphique.
La fiabilité	Cortex propose, l'acheteur décide : les livrables sont faits pour être relus et vérifiés.
La sécurité	Une charte sécurité et confidentialité, et des engagements de niveau de service écrits : 99,9 % de disponibilité mensuelle sur le socle standard.
Le coût complet	Des tarifs publics : 249 € HT par utilisateur et par mois en annuel, lecteurs gratuits et illimités, enveloppe IA incluse.
L'accompagnement	Une démonstration sur votre contexte, 15 jours d'essai gratuit, des formations Swott Academy.

Tarifs publics et engagements relevés en novembre 2026. Détail sur swott.fr/tarifs.

Jugez sur pièces.

Une IA Achats se choisit comme un fournisseur stratégique : sur un besoin écrit, des critères pondérés, une épreuve et un coût complet. La meilleure démonstration reste celle qui porte sur votre dossier.

DANS LA PLATEFORME

Traiter votre cas réel, de bout en bout	Cortex
Conduire la consultation, étape par étape	Project Hub
Lire vos dépenses et vos prix	Data Hub
Situer vos familles et vos priorités	Strategic Hub

Pour aller plus loin

Les tarifs

Sécurité et confidentialité

Découvrir Cortex

PASSER À L'ACTION

Mettre Cortex à l'épreuve de votre cas réel.

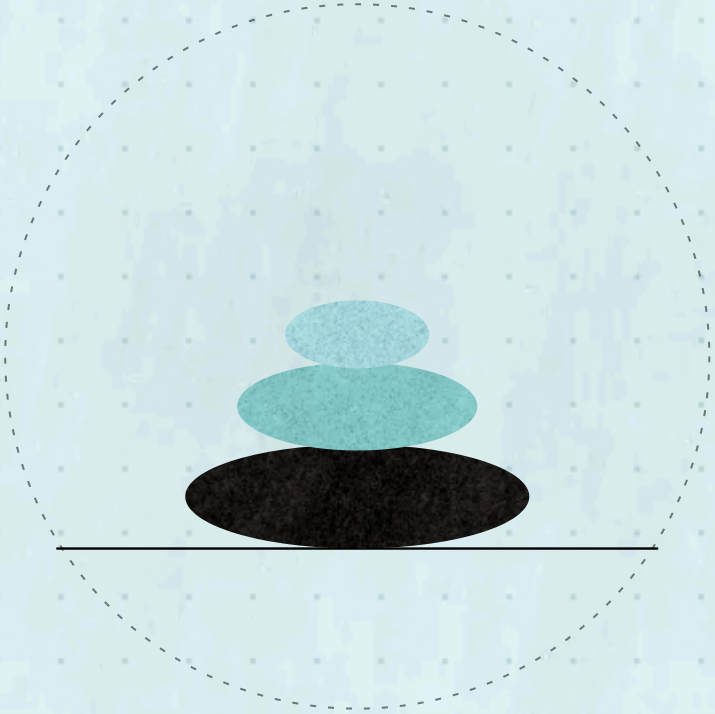
Apportez un dossier, avec ses pièces. Nous le traitons devant vous, puis vous l'essayez pendant 15 jours.

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