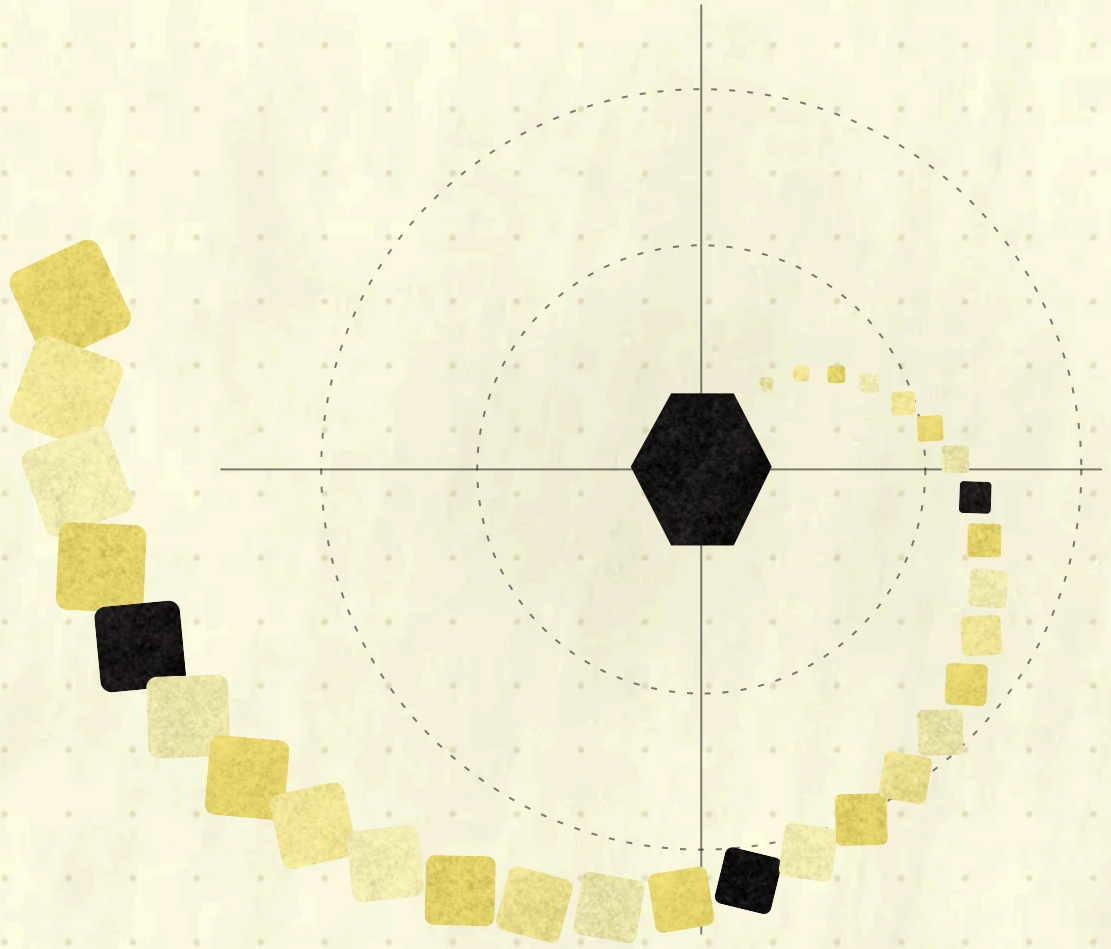
swott

GUIDE · IA AGENTIQUE · 2026

Less is more.

L'ère de l'empilement des outils touche à sa fin. Place à l'intelligence orchestrée.

L'IA ne remplace pas l'Acheteur. Elle le réinvente.



/MPACT³ × Cortex | l'Agentic Procurement System

swott.fr

Sommaire

ÉDITORIAL	Simplifier, puis alléger	3
REPÈRES	Six chiffres à retenir	4
01	Le mirage digital	5
02	Le tournant agentique	8
03	Le modèle Acheteur-IA	12
04	Simplifier pour accélérer	15
CONCLUSION	Moins d'outils, plus de cohérence, plus d'impact	18

COMMENT LIRE CE GUIDE

Faire mieux, avec moins.

Quatre parties, de l'empilement des outils au modèle Acheteur-IA, puis à ce qu'il demande à votre organisation.

Les chiffres portent leur source et leur date. Les gains de temps cités sont ceux que rapportent nos utilisateurs : des constats, pas des promesses de résultat.

Simplifier, puis alléger.

« Simplify, then add lightness. »

Colin Chapman

Pendant des années, la fonction Achats s'est transformée au rythme des outils. Digitalisation, plateformes, automatisation : chaque étape a apporté de la valeur, et son lot de complexité.

Une nouvelle rupture s'opère. Portée par l'IA agentique, la fonction Achats entre dans une phase de simplification, où la performance ne repose plus sur l'accumulation de solutions mais sur la capacité à orchestrer l'exécution, l'analyse et la décision.

L'IA ne se limite plus à assister. Elle agit, structure, produit. Elle s'intègre aux pratiques existantes et réduit la dépendance aux outils dispersés, tout en augmentant la qualité et la vitesse d'exécution.

Dans ce nouveau modèle, un binôme s'impose : l'acheteur et l'IA. L'IA prend en charge une large part de l'exécution, de l'analyse et de la production de livrables, du quotidien opérationnel aux sujets les plus stratégiques. L'acheteur se recentre sur l'essentiel : comprendre, arbitrer, décider.

Depuis la première édition de ce guide, le mouvement s'est accéléré. En un an, l'usage quotidien de l'IA est passé de 40 % à 63 % des professionnels des Achats. Mais cet usage reste, pour l'essentiel, celui d'un assistant généraliste : des e-mails, des recherches, des synthèses. Le gain est réel. Il n'est pas structurel.

Notre conviction tient en une phrase : la méthode structure, l'humain transforme, l'intelligence artificielle accélère. Ce guide n'ajoute pas une couche de complexité. Il accompagne un mouvement de fond : faire mieux, avec moins.

Guillaume Gourmelon

Fondateur de Swott, auteur de la méthode Impact³

Six chiffres à retenir.

63 %

des professionnels des Achats utilisent l'IA au quotidien en 2026, contre 40 % un an plus tôt.

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

80 %

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

Baromètre Achats 2025, Swott.

65,7 %

des directions Achats déclarent manquer d'outils adaptés, alors que 74,3 % font de la productivité la priorité de leurs investissements SI.

Baromètre 2025, CNA × InsideBoard AI.

+ 40 %

de croissance de la productivité dans les entreprises les plus exposées à l'IA, par rapport aux moins exposées.

PwC, Global AI Jobs Barometer 2026.

62 %

de prime salariale moyenne sur les offres d'emploi qui demandent des compétences en IA.

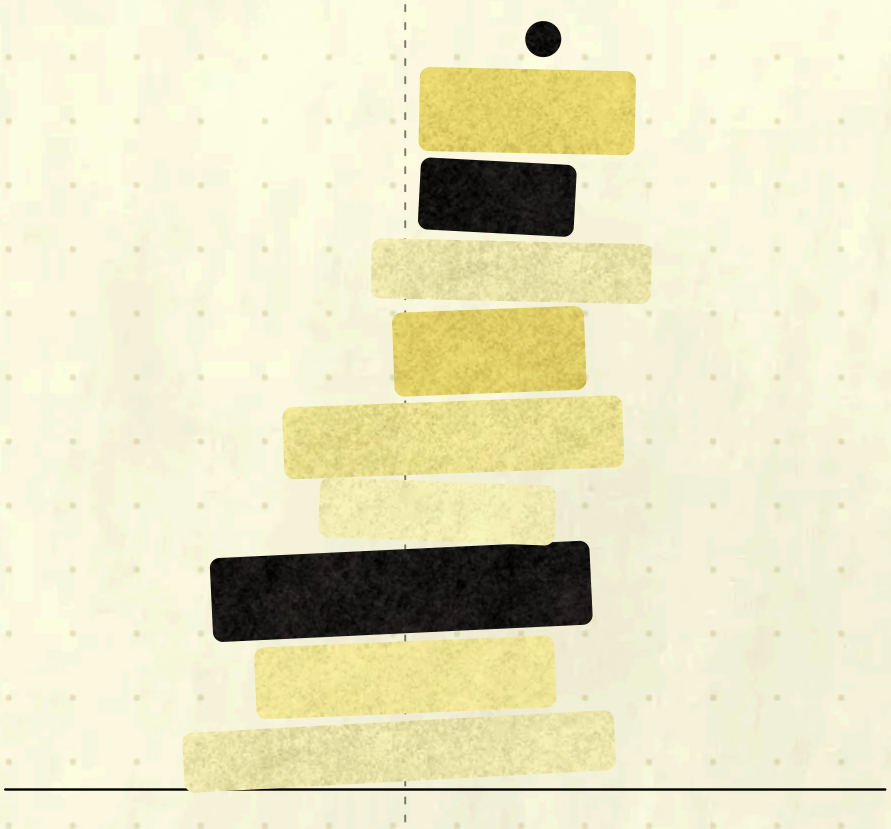
PwC, Global AI Jobs Barometer 2026.

2,5 heures

pour un sourcing complet qui demandait deux semaines.

Retours des utilisateurs d'Impact³ × Cortex, 2026.

Les chiffres cités sont ceux de leurs auteurs, à la date indiquée. Le baromètre PwC compare des offres d'emploi et des secteurs : il décrit des écarts, il n'établit pas de causalité.



01 · Le mirage digital

Le mirage digital.

Les outils se sont ajoutés les uns aux autres. La fluidité promise n’est pas venue : la complexité s’est installée.

01 · Le mirage digital

Quand les outils promettent la fluidité et installent la complexité.

Les directions Achats évoluent dans un environnement saturé : multiplication des outils, systèmes peu connectés, fichiers Excel persistants, workflows fragmentés.

Le Baromètre 2025 du succès de la transformation digitale des directions Achats, publié par le CNA et InsideBoard AI, décrit ce paradoxe. La productivité est la première attente des investissements SI, et pourtant deux directions Achats sur trois disent manquer d'outils adaptés.

Un déséquilibre plus profond

Dans une fonction encore marquée par l'absence de langage commun et de standards partagés, l'empilement d'outils a souvent remplacé la structuration. Plus les solutions s'ajoutent, plus les pratiques se fragmentent, et plus la performance devient difficile à stabiliser.

CE QUE DISENT LES DIRECTIONS ACHATS

74,3 %
font de la productivité une priorité de leurs investissements SI

50 %
réclament des outils plus performants

65,7 %
déclarent manquer d'outils adaptés

50 %
signalent des problèmes d'ergonomie

Source : Baromètre annuel 2025 du succès de la transformation digitale des directions Achats, CNA × InsideBoard AI.

NOTRE LECTURE

Un outil de plus ne corrige pas une méthode absente. Avant de choisir une solution, nous posons une question simple : quel langage commun l'équipe partage-t-elle pour segmenter son portefeuille, noter ses familles et conduire ses projets ? C'est ce langage que l'outil doit porter, pas l'inverse.

Plus d’outils. Moins de maîtrise.

Chaque nouvel outil promet de simplifier les processus, d’accélérer l’exécution et d’améliorer la performance. Mais chaque solution ajoute sa logique, ses règles, ses usages. Les pratiques se fragmentent, les workflows se complexifient et la maîtrise d’ensemble s’efface.

LE SYMPTÔME	CE QUE L’ÉQUIPE VIT
Des données en silos	La dépense, les contrats et les fournisseurs vivent dans des systèmes qui ne se parlent pas. Chaque analyse commence par une reconstitution.
Des pratiques hétérogènes	Deux acheteurs traitent le même sujet de deux façons. Les livrables ne se comparent pas d’une famille à l’autre.
Des ressaisies	La même information est saisie dans l’ERP, le tableur et l’outil de sourcing. Le temps part dans l’exécution, pas dans l’analyse.
Une adoption partielle	L’outil existe, mais le tableur reste l’outil réel. L’investissement ne se retrouve pas dans les résultats.

Une autre approche émerge

Plutôt que d’ajouter des outils, certaines directions Achats repensent leur manière de travailler : moins d’empilement, plus de structuration ; moins d’exécution dispersée, plus de pilotage centralisé. L’enjeu n’est plus seulement de digitaliser. Il est de retrouver de la cohérence dans les processus, les données et les décisions.

L’IA change de rôle

Elle ne se limite plus à automatiser des tâches ou à accélérer des workflows existants. Elle devient un levier pour réorganiser l’exécution : produire des livrables, analyser des situations complexes, structurer l’information de bout en bout.

La performance ne repose plus sur la multiplication des solutions, mais sur la capacité à aligner exécution, données et décision dans un même système.



02 · Le tournant agentique

Le tournant agentique.

L'IA ne répond plus seulement à une question. Elle conduit un sujet, étape après étape, sous le pilotage de l'acheteur.

02 · Le tournant agentique

Quand l'IA ne se contente plus d'assister, mais structure, exécute et produit.

Jusqu'ici, l'intelligence artificielle intervenait surtout comme un assistant : génération de texte, analyse ponctuelle, automatisation de tâches isolées. Des gains réels, mais limités, dépendants de chaque utilisateur et sans effet structurel. Une nouvelle étape est franchie : l'IA s'intègre aux processus, prend en charge des séquences complètes de travail et produit des livrables directement exploitables.

L'assistant

Il répond à une question. L'acheteur écrit la consigne, relit, copie, recommence. La qualité dépend de celui qui demande, et rien n'est conservé d'une fois sur l'autre.

L'agent

Il réalise une tâche complète avec ses propres outils : chercher des fournisseurs, lire un contrat, comparer des offres. Il sait faire, mais il travaille seul, sur son périmètre.

L'IA agentique

Elle traite un sujet. Elle comprend l'objectif, mobilise les expertises utiles dans le bon ordre, échange avec l'acheteur à chaque étape et livre les documents attendus.

CE QUI CHANGE

Ce n'est plus l'utilisateur qui navigue entre les outils. C'est l'IA qui orchestre. L'acheteur formule un besoin, pose un objectif, puis oriente, challenge et valide.

Une conversation, huit livrables.

Dans une même conversation, Cortex mobilise les expertises utiles, échange avec l'acheteur à chaque étape et génère les livrables au fil de l'eau, à votre charte graphique, au format souhaité : PDF, Word, PowerPoint ou Excel.

VOUS DEMANDEZ	CORTEX LIVRE
Un sourcing	Le panel de fournisseurs qualifiés et la liste restreinte
Les demandes d'information	Les RFI prêtes à envoyer
Le cahier des charges	Le document structuré, exigences classées
L'appel d'offres	Le dossier de consultation complet
L'analyse des offres	Le comparatif en coût complet, au format tableur
La préparation des négociations	Les fiches de négociation et les messages aux fournisseurs
Les scénarios	La projection des scénarios d'attribution
Les contrats	Les projets de contrats, prêts à relire

CE QUE NOS UTILISATEURS CONSTATENT

Sourcing

2 semaines → **2,5 heures**

Pack appel d'offres et cahier des charges

1 semaine → **3 heures**

Comparaison d'offres complexes et retours aux fournisseurs

1 à 3 jours → **2 heures**

Préparation d'une négociation annuelle

2 heures → **20 minutes**

Temps rapportés par les utilisateurs d'Impact³ × Cortex en 2026. Ils dépendent du sujet, des données disponibles et de la maturité de l'équipe.

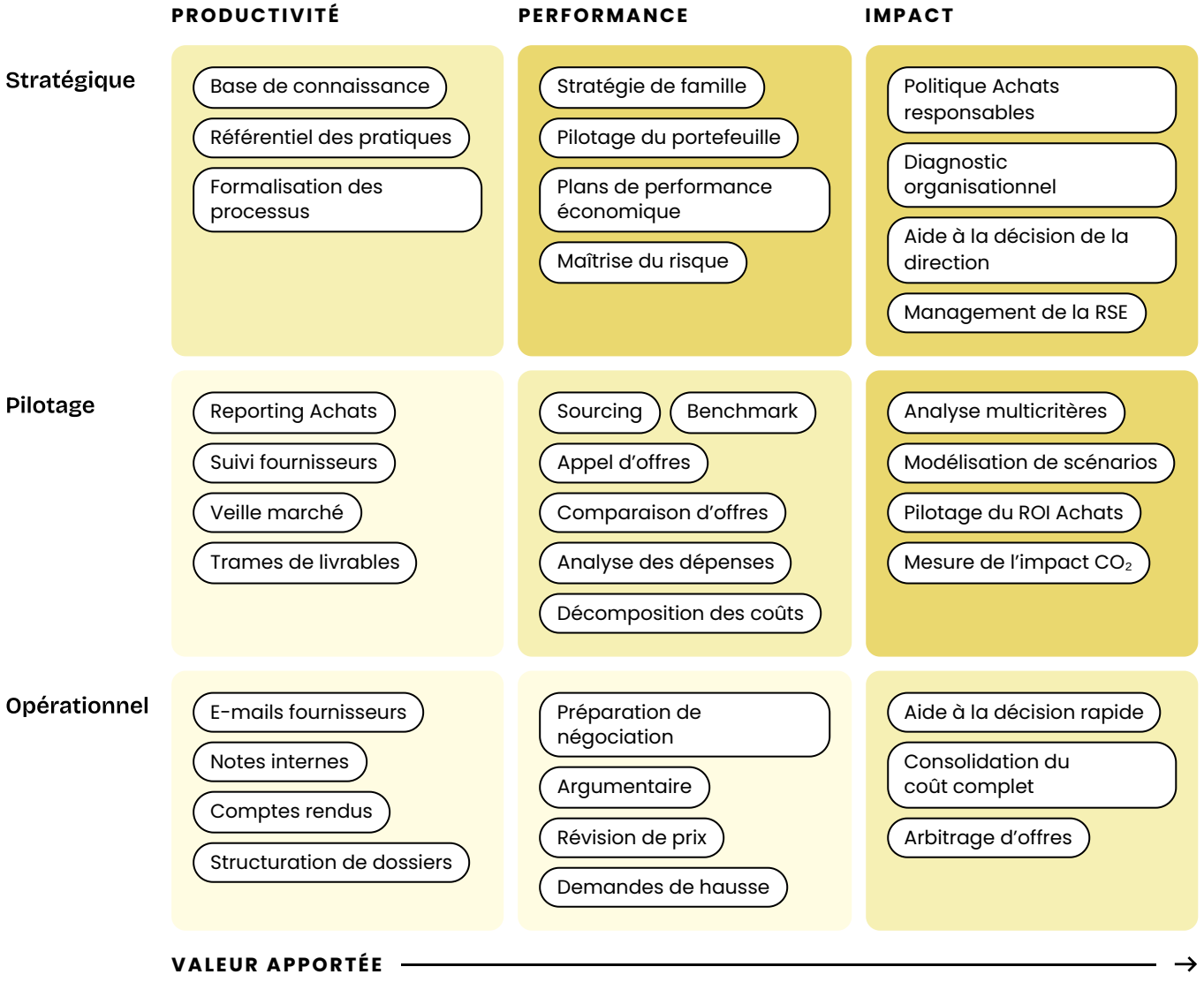
Tous les sujets Achats, pas seulement une tâche.

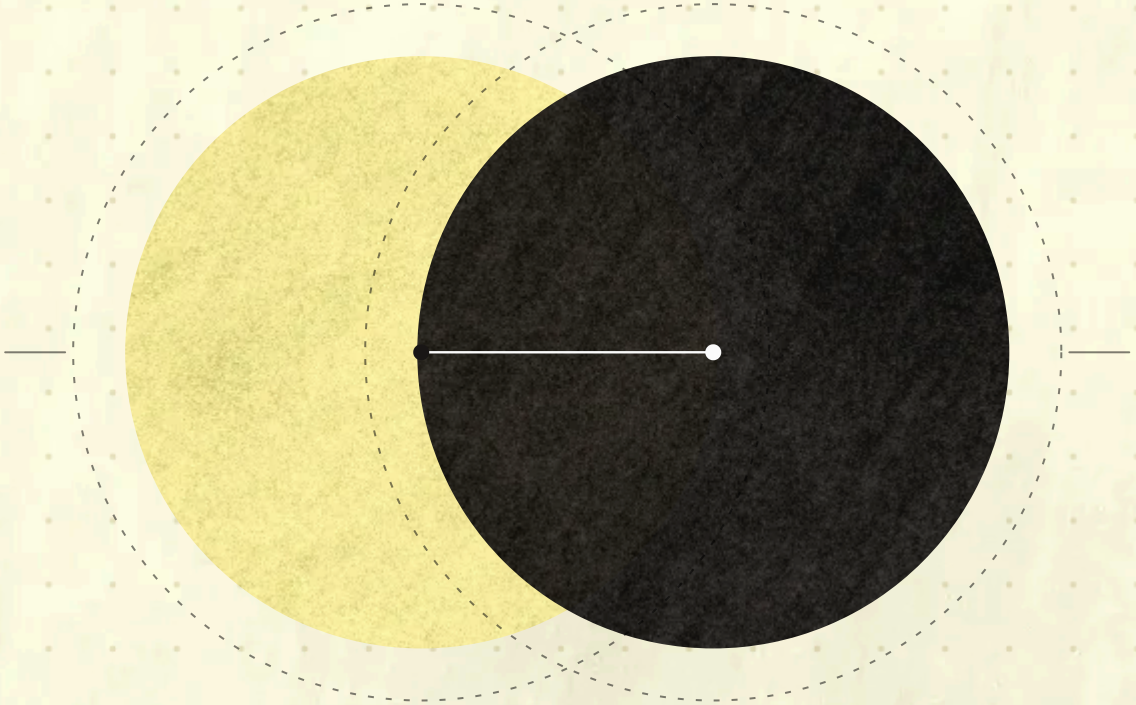
L'IA agentique ne répond plus à une question. Elle prend en charge des sujets complets : analyser une situation, structurer l'information, produire les livrables et enchaîner les étapes d'un processus, sous le pilotage de l'acheteur.

Nous classons les cas d'usage selon deux axes : la nature du sujet, de l'opérationnel au stratégique, et la valeur apportée, de la productivité à l'impact.

Les gains les plus visibles sont en bas à gauche. Les plus durables sont en haut à droite.

Lecture simplifiée de la matrice Swott de couverture des cas d'usage Achats, par valeur apportée et par niveau de transformation.





03 · Le modèle Acheteur-IA

Le modèle Acheteur-IA.

Un binôme, des rôles clairs : l'IA exécute, structure et produit. L'acheteur comprend, arbitre et décide.

L'acheteur ne navigue plus entre les outils. Il pilote l'exécution.

Le modèle repose sur une répartition claire des rôles. L'acheteur se concentre sur ce qui fait sa valeur : comprendre les enjeux, cadrer les besoins, orienter les décisions et arbitrer. L'IA prend en charge l'exécution des sujets : elle structure les informations, mobilise les expertises nécessaires et produit les livrables attendus, dans une logique continue.

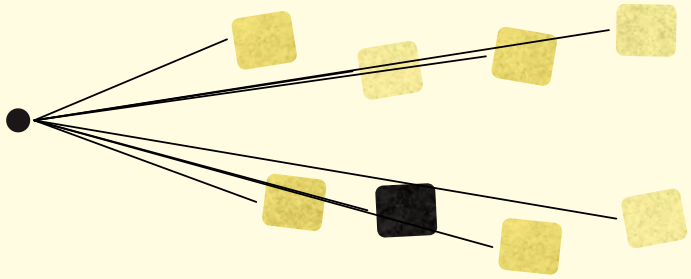
Une interaction simple

L'acheteur n'a plus à structurer lui-même les étapes ni à choisir les outils. Il formule un besoin, pose un objectif, initie un sujet. Chaque étape s'enchaîne dans le même échange : analyse, structuration, production, ajustements. Il reste dans la boucle : il oriente, challenge, valide et affine.

Un point d'entrée unique

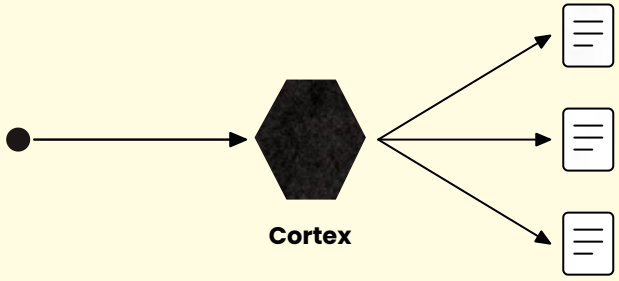
Cortex, votre binôme Acheteur-IA, est ce point d'entrée. Derrière lui, plus de 100 expertises, 100 % personnalisables, et les Hubs d'Impact[3] où vivent vos données, vos familles, vos projets et vos fournisseurs.

Avant



Un acheteur, huit tâches, autant d'outils.

Après



Un acheteur, un point d'entrée, des livrables.

Cortex propose. L'acheteur décide.

MOMENT	CE QUE FAIT CORTEX	CE QUE DÉCIDE L'ACHETEUR
Cadrer	Reformule le besoin, pose les questions manquantes, propose une démarche.	Le périmètre, les objectifs et les contraintes du sujet.
Analyser	Lit les données et les documents, décompose les coûts, repère les risques et les leviers.	Les hypothèses à retenir et les points à approfondir.
Produire	Rédige les livrables à votre charte graphique, au format souhaité.	Ce qui part en l'état, ce qui se corrige, ce qui se réécrit.
Arbitrer	Compare les scénarios, chiffre les écarts, expose les conséquences de chaque option.	Le scénario retenu, et la façon de le défendre en interne.
Engager	Prépare les messages, les fiches de négociation et les projets de contrats.	La relation avec le fournisseur, la négociation et la signature.

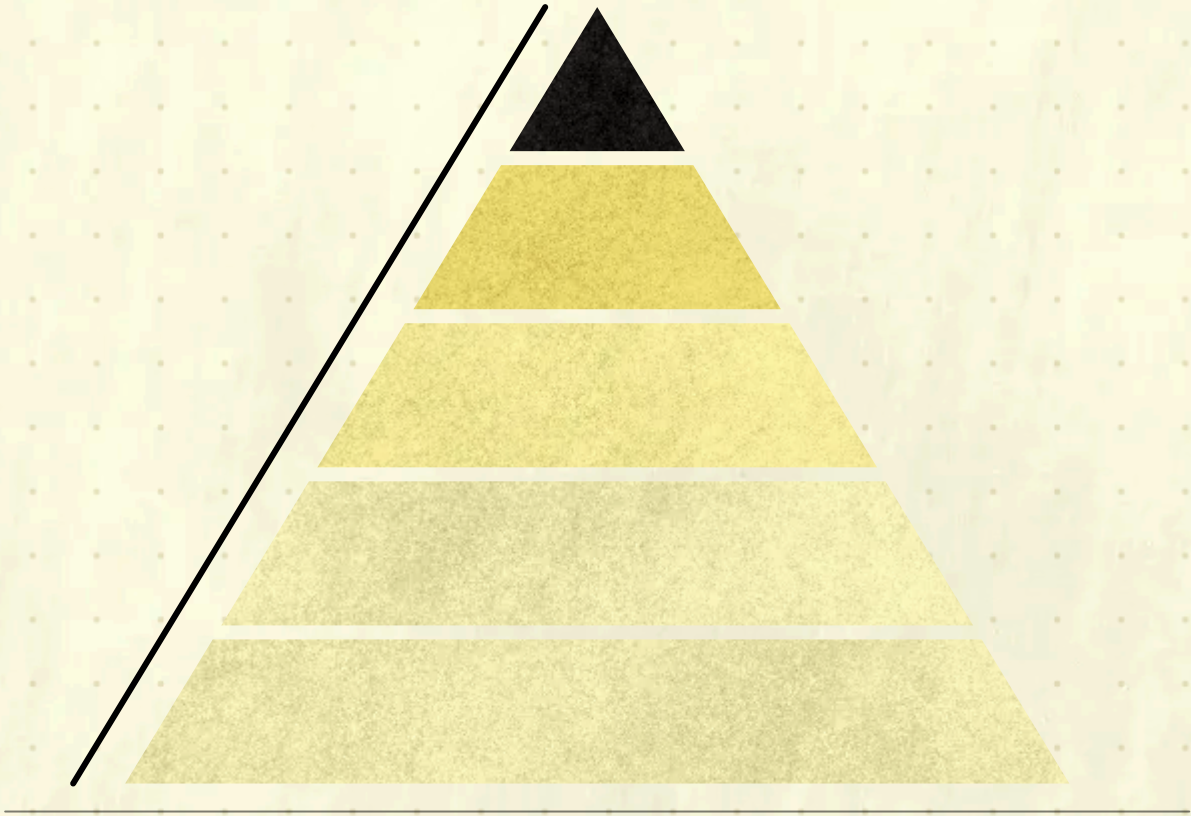
CE QUE LE MODÈLE CHANGE

Les pratiques deviennent plus homogènes, les livrables plus structurés, les analyses plus comparables d'un sujet à l'autre. Les équipes ne reconstruisent plus une méthode à chaque dossier : elles s'appuient sur une exécution cohérente, reproductible et directement exploitable.

« 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



04 · Simplifier pour accélérer

Simplifier pour accélérer.

Le modèle ne demande pas seulement une technologie. Il demande une organisation prête à s’en servir.

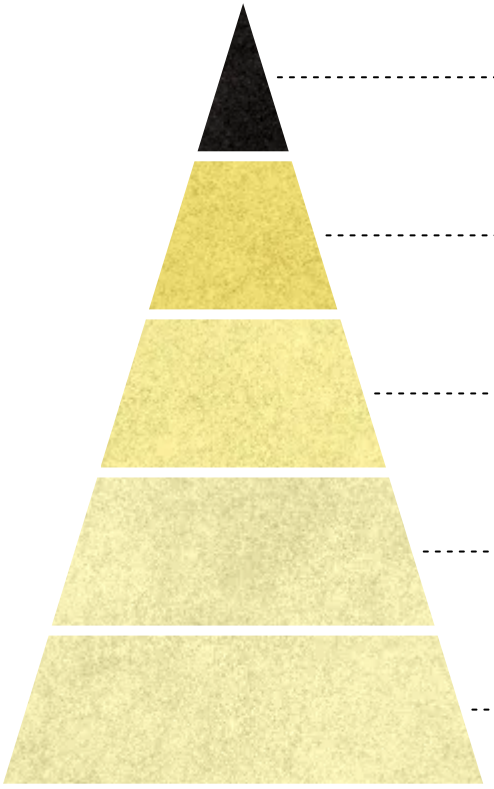
Simplifier l'exécution pour élever le niveau d'expertise.

La simplification de l'exécution ne réduit pas le rôle des acheteurs. Elle le transforme. En déléguant une grande partie des tâches opérationnelles à l'IA, les équipes se recentrent sur les activités à plus forte valeur : analyse des enjeux, pilotage des risques, construction de stratégies, alignement avec les parties prenantes.

La performance ne repose plus seulement sur la maîtrise des outils ou des processus. Elle dépend de la capacité à comprendre, arbitrer et piloter.

L'IA ne remplace pas l'expertise. Elle en élève le niveau d'exigence.

La pyramide de maturité est le premier pilier de la méthode Impact³. Elle situe un service Achats et mesure sa progression, année après année.



5 · Management du développement durable
Influence systémique · l'IA agentique intégrée

4 · Management transversal Supply chain, Achats, RSE
Vision pluriannuelle · l'IA au cœur des processus

3 · Management des Achats
Vision annuelle · l'IA en projets ciblés

2 · Management des approvisionnements
Vision mensuelle · l'IA sur des actions quotidiennes

1 · Gestion opérationnelle des commandes
Vision quotidienne · segmentation absente ou perfectible

Toutes les organisations ne partent pas du même point.

Certaines directions Achats restent fortement mobilisées sur des tâches opérationnelles, avec des pratiques hétérogènes et peu structurées. D'autres ont engagé une transformation vers plus de standardisation, de pilotage par la donnée et d'intégration des enjeux RSE. L'IA agentique accélère ces dynamiques : elle renforce les organisations déjà structurées et révèle les limites des autres.

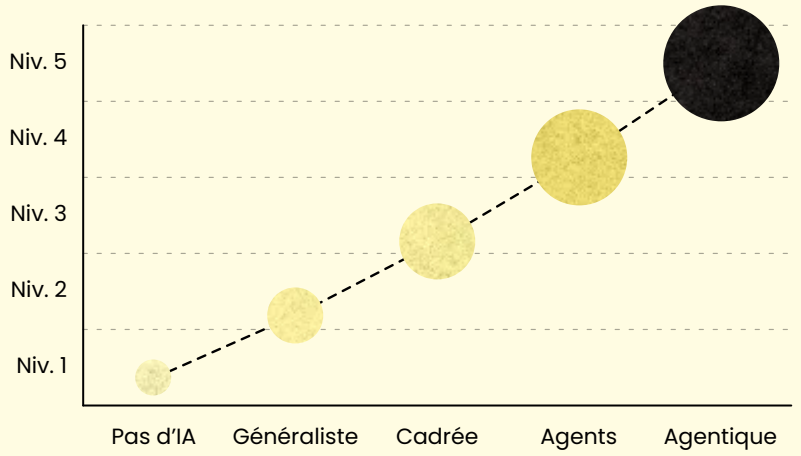
PAR OÙ COMMENCER

1. **Mesurer où vous en êtes**
   Situez votre service sur la pyramide de maturité et sur les six axes de l'Hexagone organisationnel. Le point de départ oriente tout le reste.

2. **Traiter un sujet réel, de bout en bout**
   Choisissez une famille et conduisez le projet avec Cortex, de l'état des lieux à la transition. Un dossier complet apprend plus que dix essais isolés.

3. **Écrire vos pratiques dans la plateforme**
   Trames, référentiels, charte graphique : ce que l'équipe sait faire devient ce que chacun peut mobiliser.

Maturité Achats et usage de l'IA progressent ensemble



En abscisse, la valeur et la productivité apportées par l'IA, selon son niveau d'usage. En ordonnée, la maturité du service. Schéma de principe.

Moins d’outils. Plus de cohérence. Plus d’impact.

Pendant des années, la performance des Achats s’est construite autour de l’empilement des outils et de la structuration des processus. Cette logique a permis des gains. Elle a aussi introduit de la complexité, de la fragmentation et des limites dans l’exécution.

L’IA agentique marque une rupture. Elle simplifie l’accès à l’exécution, orchestre les expertises et traite les sujets de bout en bout. Ce changement ne concerne pas seulement les outils : il redéfinit le rôle des acheteurs, élève le niveau d’exigence et transforme le modèle opérationnel.

Cortex, la mise en œuvre

Ce modèle n’est plus théorique. Avec Cortex, un acheteur initie un sujet simplement : lancer un sourcing, préparer un appel d’offres, analyser des offres, structurer une négociation. Cortex s’adapte à vos processus, à vos référentiels et à vos modes de fonctionnement. L’acheteur garde la maîtrise : il apporte le contexte, oriente les décisions, valide les résultats.

Pour aller plus loin

Découvrir Cortex · votre binôme Acheteur-IA

Lire l’étude de cas Groupe Rocher · 30 % de productivité en six mois

Estimer votre retour sur investissement · le calculateur

PASSER À L’ACTION

Voir l’IA agentique traiter un de vos sujets.

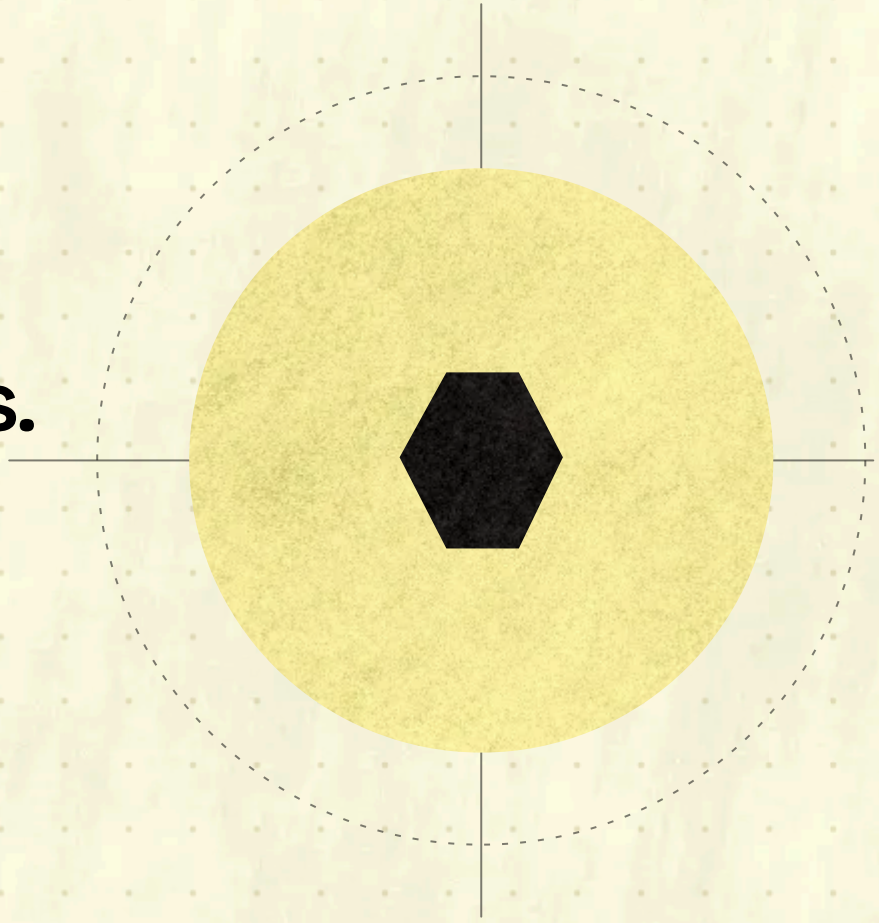
Nous prenons un cas réel de votre portefeuille et nous le déroulons avec vous, du sourcing à la préparation de la négociation.

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