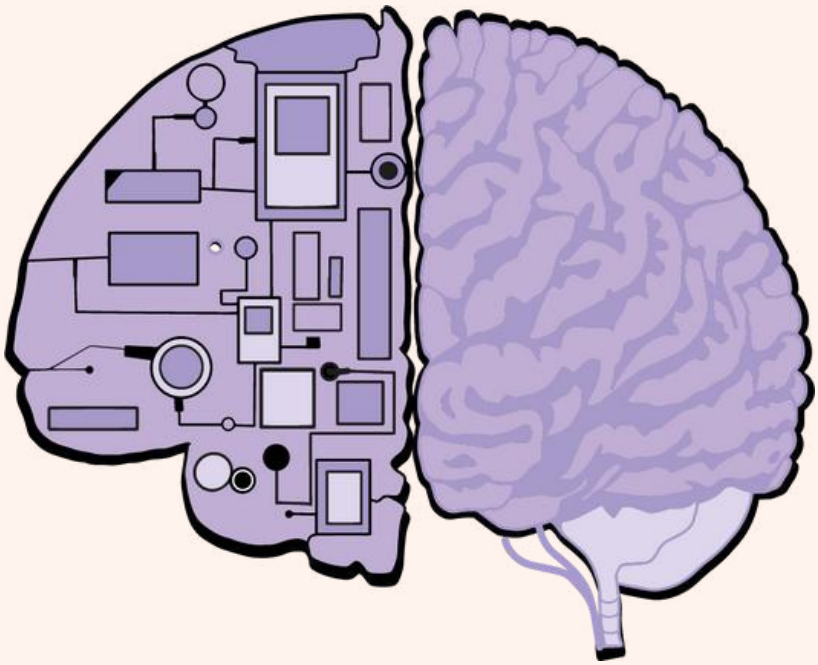
swott

Tout savoir sur l'utilisation de l'IA aux Achats en 2026

Quelles innovations réelles pour transformer la fonction Achats ?

Tout ce qu'il faut savoir pour intégrer l'IA dans les pratiques Achats et anticiper les nouveaux standards de performance, d'analyse et de pilotage des entreprises de demain.



Livre blanc

Editorial

2026 marque une nouvelle ère pour la fonction Achats & Supply Chain, portée par l'essor spectaculaire de l'Intelligence Artificielle et la montée en puissance des exigences de transformation durable.

Ces mutations redéfinissent profondément les compétences attendues, les positionnements métiers et les leviers de compétitivité.

L'IA, le pilotage par la donnée et l'évolution des référentiels RSE imposent aux organisations une remise en question stratégique, rapide et structurée.

Dans ce contexte mouvant, les professionnels des Achats ont un rôle décisif à jouer : celui d'orchestrer des stratégies intelligentes, résilientes et alignées avec les enjeux de demain.

Mais alors, qui est l'Acheteur² – cet Acheteur augmenté ?

Fruit de plusieurs années d'observation terrain et de collaboration avec des centaines d'entreprises, ce concept incarne une nouvelle génération d'acheteurs capables de conjuguer :

1. Recherche de sens et attractivité des carrières
2. Performance économique et impact responsable
3. Puissance de l'IA et finesse de l'intelligence humaine

Loin d'être une utopie, l'Acheteur² est déjà en marche. Il transforme les pratiques, redéfinit les priorités et invente un futur où les Achats deviennent un véritable moteur de valeur globale.

Et vous, êtes-vous prêt(e) à relever le défi ?

Quelques chiffres

➡️ Les secteurs les plus exposés à l'IA connaissent une croissance de la productivité du travail près de 5 fois supérieure à celle des secteurs moins exposés.

Source : AI Jobs Barometer 2024 de PwC.
pwc.fr

➡️ Les emplois nécessitant des compétences en IA offrent un avantage salarial allant jusqu'à 25 % sur certains marchés.

Source : AI Jobs Barometer 2024 de PwC.
pwc.fr

➡️ En France, les offres d'emploi nécessitant des compétences en IA ont été multipliées par 7 entre 2018 et 2023, passant de 11 000 à 77 000 offres.

Source : AI Jobs Barometer 2024 de PwC.
pwc.fr

➡️ Début 2025, 80 % des services Achats se limitent à l'utilisation d'assistants non personnalisés pour des tâches basiques telles que la création et le traitement de texte.

Source : Étude sur la fonction Achats 2025 : Maturité & Axes de progrès - Swott.

Sommaire

01
Impact de l'IA
p.4

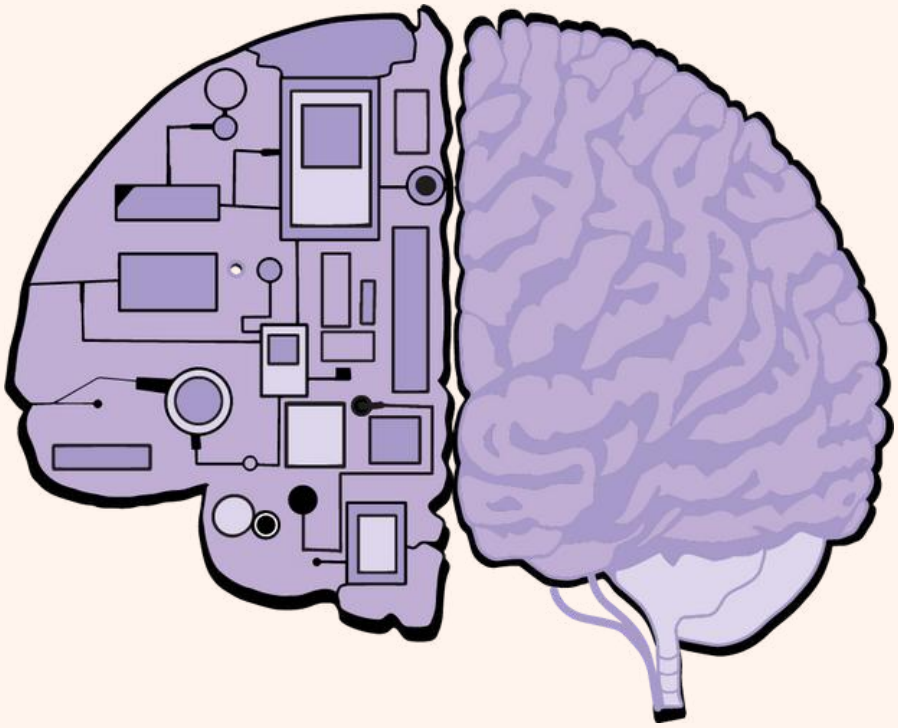
02
3 niveaux d'intégration de l'IA
p.10

03
Cas d'application
p.15

04
Comment saisir cette opportunité ?
p.19

01

Pourquoi l'IA va transformer la fonction Achats ?



01
Impact de l'IA

Bon à savoir

➡️ En France, 89 % des dirigeants investissent déjà dans des outils d'IA, un chiffre en augmentation constante.

Source : Les grandes tendances de 2025 qui vont redéfinir les entreprises françaises | JDN

➡️ L'IA pourrait contribuer à hauteur de 19 900 milliards de dollars à l'économie mondiale d'ici 2030, représentant environ 3,5 % du PIB mondial.

Source : Prévisions 2025 : l'IA sera plus qu'une nouvelle tendance | Forrester

L'Intelligence Artificielle et l'Emploi en 2025 : Opportunités et Défis d'une Révolution en Marche

L'essor fulgurant de l'intelligence artificielle transforme profondément le marché du travail.

D'après le Fonds Monétaire International (FMI), 40 % des emplois mondiaux pourraient être impactés, avec des écarts selon les régions : 26 % dans les pays les moins avancés, 40 % dans les économies émergentes et jusqu'à 60 % dans les pays développés.

Loin de se limiter aux tâches répétitives, l'IA touche désormais les métiers stratégiques, exigeant une requalification rapide des travailleurs.

Le Forum Économique Mondial (FEM) estime que 90 % des entreprises modifieront leurs modèles économiques sous l'effet de l'IA. D'ici cinq ans, 170 millions d'emplois seront créés, mais 92 millions disparaîtront, soit un gain net de 78 millions d'emplois.

Ces chiffres témoignent de la nécessité de repenser les stratégies de formation et d'adaptation au sein des entreprises.

L'OCDE observe une hausse de 45 % des offres d'emplois en IA entre 2019 et 2022, particulièrement dans la finance, la tech et la Supply Chain, où l'IA optimise la gestion des flux et la prise de décision.

L'enjeu n'est plus d'anticiper mais d'agir. Entreprises et gouvernements doivent accélérer la montée en compétences pour accompagner cette transformation.

L'IA n'est pas une menace, elle est une opportunité pour ceux qui sauront s'adapter. Mais une chose est certaine : la révolution du travail est déjà en marche.

01
Impact de l'IA

Bon à savoir

➡️ 40 % des directions Achats utilisent l'IA au quotidien en 2025. Cette adoption rapide, en hausse de 15 % par rapport à l'année précédente, souligne l'intégration croissante de l'IA dans les processus d'achat.

Source : Étude Agile Buyer 2025

➡️ Plus de 70 % des entreprises européennes devraient intégrer des logiciels d'IA d'ici fin 2025. Cette tendance reflète une prise de conscience accrue des avantages compétitifs offerts par l'IA.

Source : Rapport "State of European BusinessTech 2024" publié par Finch Capital le 19 décembre 2024

L'IA dans les Achats et la Supply Chain : Une Adoption Incontournable

Les métiers des Achats et de la Supply Chain sont parmi les plus touchés par l'essor de l'intelligence artificielle. En 2026, cette transformation s'intensifie avec une adoption massive des outils d'IA au sein des directions Achats.

Selon l'étude Agile Buyer 2025, l'IA est devenue un levier stratégique incontournable. En un an, son usage quotidien est passé de 25 % à 40 %.

Parmi les principales applications, la rédaction d'e-mails représente 44 % des usages, suivie du sourcing (40 %), des études de marché (33 %) et de la rédaction des cahiers des charges (32 %).
Une telle évolution, en si peu de temps, illustre la démocratisation rapide de l'IA.

Plus qu'un simple outil, elle devient un moteur d'optimisation, accélérant la prise de décision et renforçant la performance des processus Achats.

Cependant, son adoption soulève encore des défis. L'identification des cas d'usage les plus pertinents reste essentielle pour en maximiser l'impact.

La section suivante illustre un cas concret d'utilisation qui, dès 2026, devrait figurer parmi les applications les plus répandues de l'IA dans la fonction Achats.

Chaque fonctionnalité y sera explorée en profondeur, de son rôle à ses bénéfices concrets.

L'IA n'est plus une tendance passagère. Elle redéfinit d'ores et déjà la manière dont les directions Achats et Supply Chain travaillent et prennent des décisions.

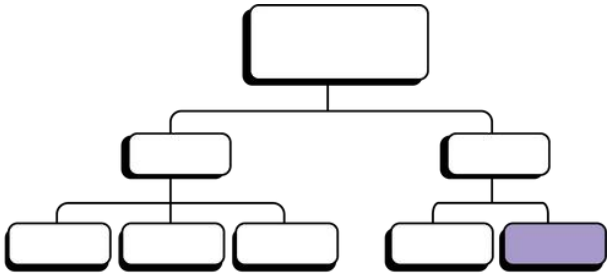
Ceux qui sauront en tirer parti seront les mieux armés pour faire face aux défis de demain.

02

3 niveaux d’intégration de l’IA

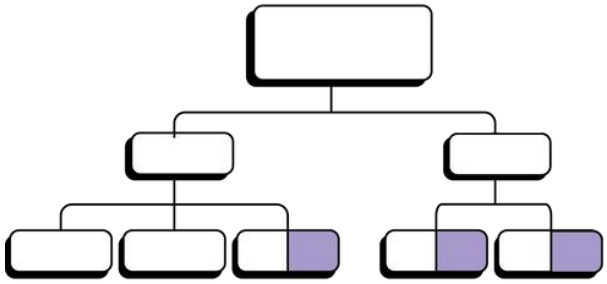
Une approche intégrée aux processus pour faire de l’Intelligence Artificielle un levier central de la performance des organisations Achats.

Trois niveaux d’intégration de l’IA :
Seul le troisième niveau permet d’exploiter pleinement la puissance de l’IA aux Achats .



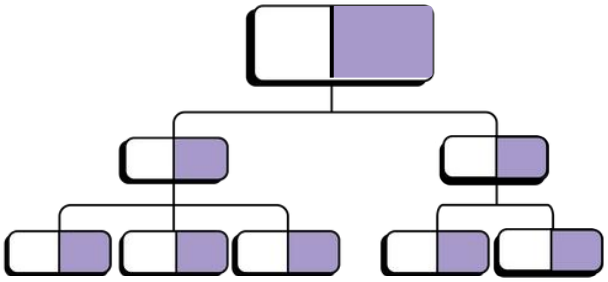
Utilisation ponctuelle d'outils IA pour tâches quotidiennes - Niv.1

- Usage limité à des outils standards (rédaction d’e-mails automatisée, rappels de rendez-vous, réponses rapides).
- Approche réactive avec un faible impact stratégique, centrée sur des tâches administratives.
- Pas d'intégration dans les processus métier clés, donc faible contribution à la création de valeur organisationnelle.



Intégration de l’IA en mode "projets ciblés" Niv.2 et Niv.3

- Déploiement d'initiatives d’amélioration spécifiques : prévisions des besoins, analyse prédictive des comportements fournisseurs, négociations ponctuelles.
- Projets IA gérés indépendamment des opérations stratégiques principales, avec une efficacité réelle mais limitée à des périmètres précis.

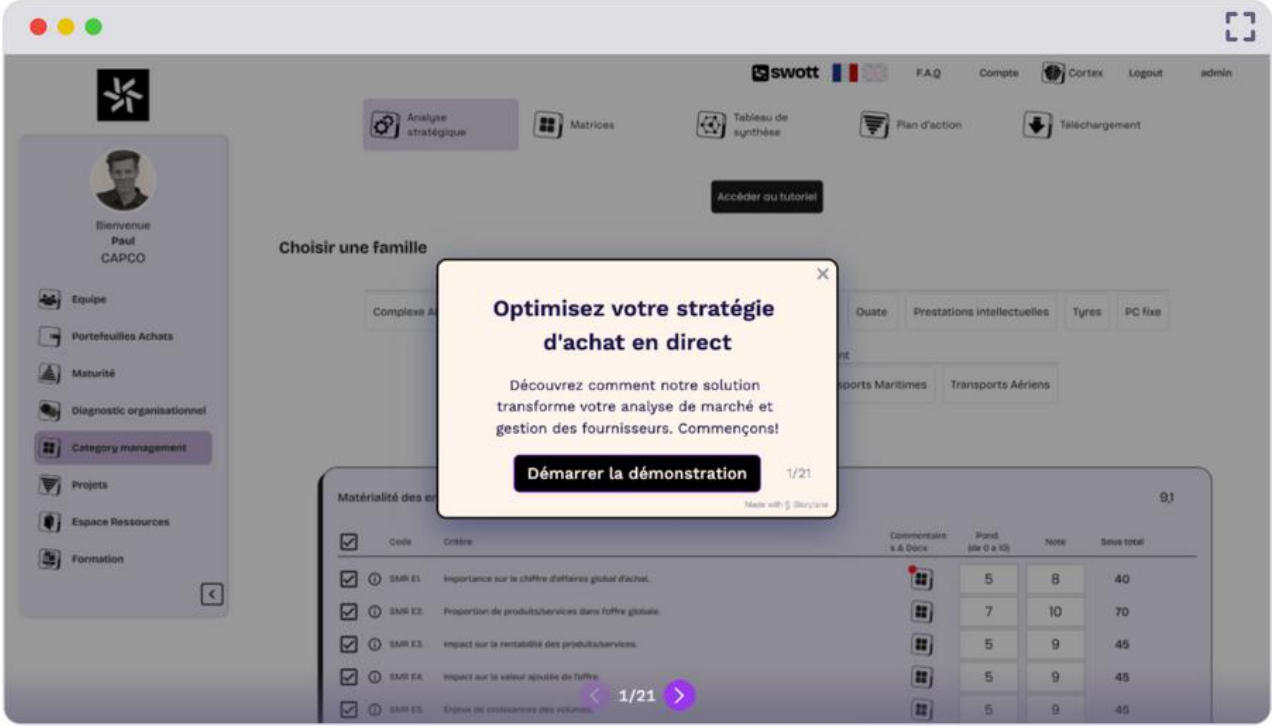


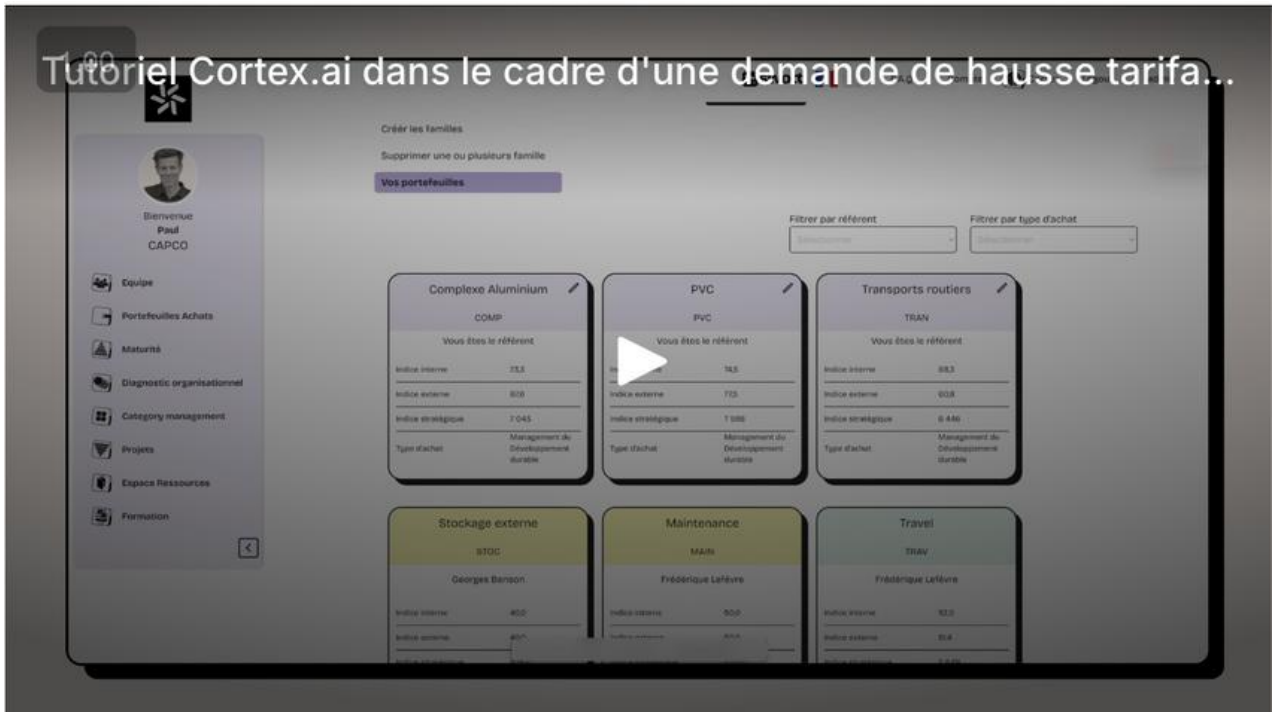
Intégration stratégique de l’IA au cœur des processus Achats - Niv.4 et Niv.5

- IA pleinement intégrée à la stratégie globale : couplée étroitement aux objectifs de durabilité, data management avancé, gestion proactive des risques et amélioration de la performance économique.
- Toutes les équipes Achats exploitent systématiquement l’IA pour renforcer leur cœur de métier, en lien direct avec la stratégie globale de l'entreprise.
- Priorisation stratégique des projets IA alignée avec les impacts majeurs sur la compétitivité, la maîtrise des risques et la création de valeur durable pour l'organisation.

03
Cas d’applications

Découvrez comment la méthode Impact3 couplée à l’IA au cœur d’un outil logiciel transforme la performance des Acheteurs.





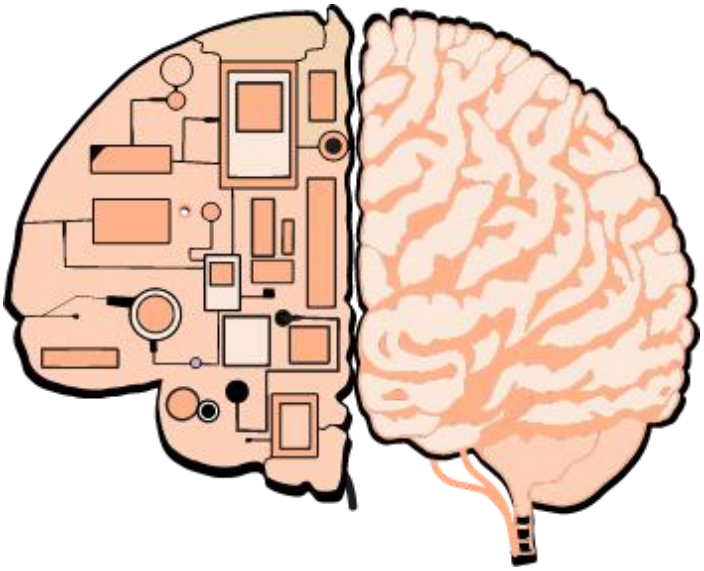
Source : Modules Stratégie & Cas de négociation - Logiciel Impact3©

03
Cas d'applications

Accédez au replay de la conférence sur l'Acheteur Augmenté organisée par le CNA PACA le 6 février 2025

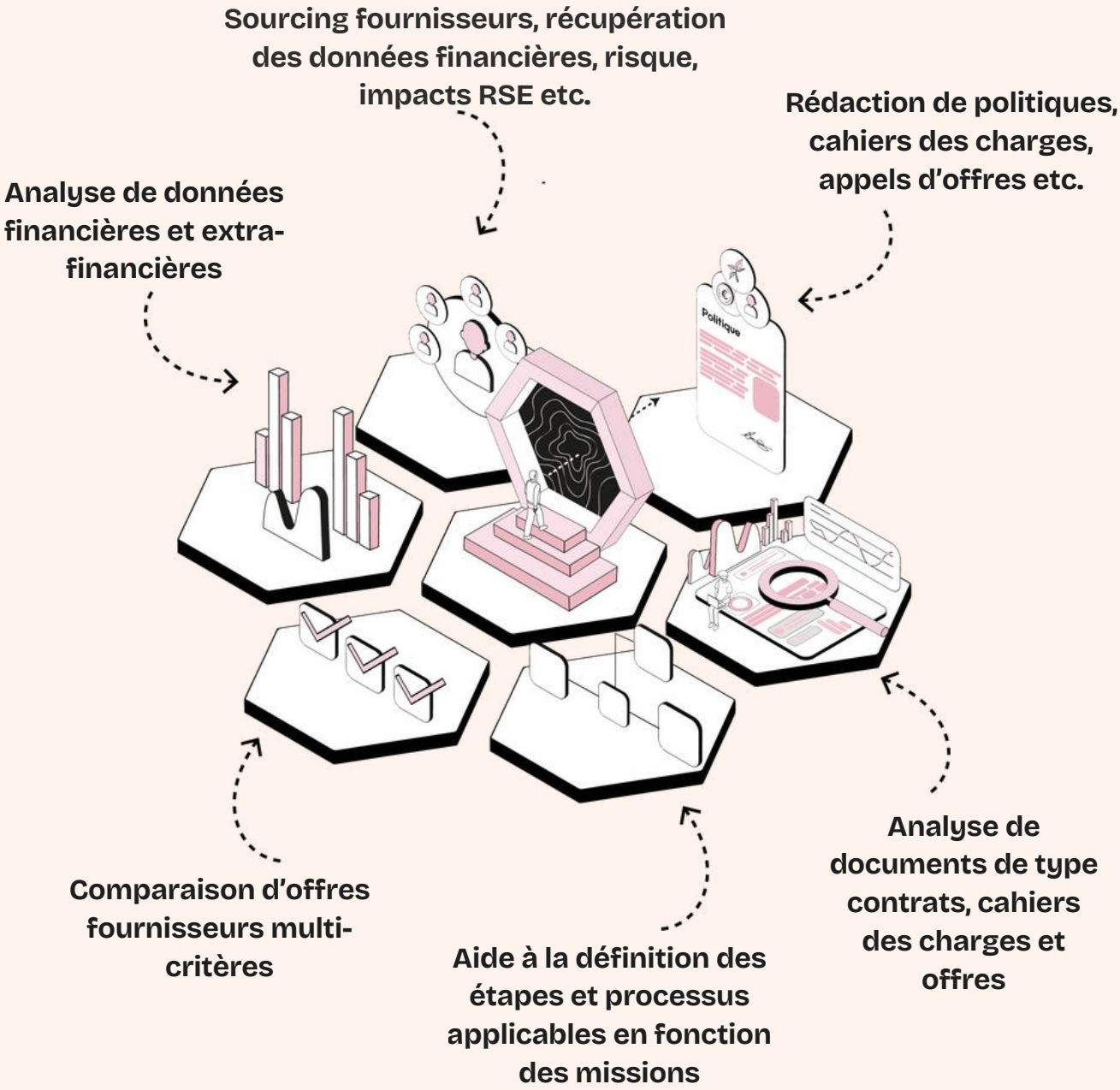
Guillaume Gourmelon y évoque sa vision de l'Acheteur augmenté et présente une IA en action en direct durant la conférence.

Accéder au live



03
Cas d’applications

Infographie du “Super-consultant IA” de Swott construit grâce à la méthode Impact3© - En apprentissage depuis 2023.



Note : Il existe bien d’autres utilisations possibles de l’IA, mais celle-ci sera, selon nous, celle qui révolutionnera à moyen terme notre métier tout en étant accessible à tous avec son coût réduit. C’est pourquoi, nous avons décidé de ne pas nous disperser dans un listing plus ou moins stérile d’utilisation de l’IA.

03
Cas d’applications

Si en 2025, votre super-consultant prend la forme de Cortex.ai, et suivra en 2026 l’arrivée d’Avatars IA en temps réel basés sur les savoirs, l’expérience et l’image de nos véritables experts.

Imaginez que demain chaque Acheteur² sera entouré d’une équipe composée de ses experts préférés et dans sa langue favorite pour l’aider à transformer les organisations.

Voici 3 exemples de l’Avatar IA de Guillaume Gourmelon

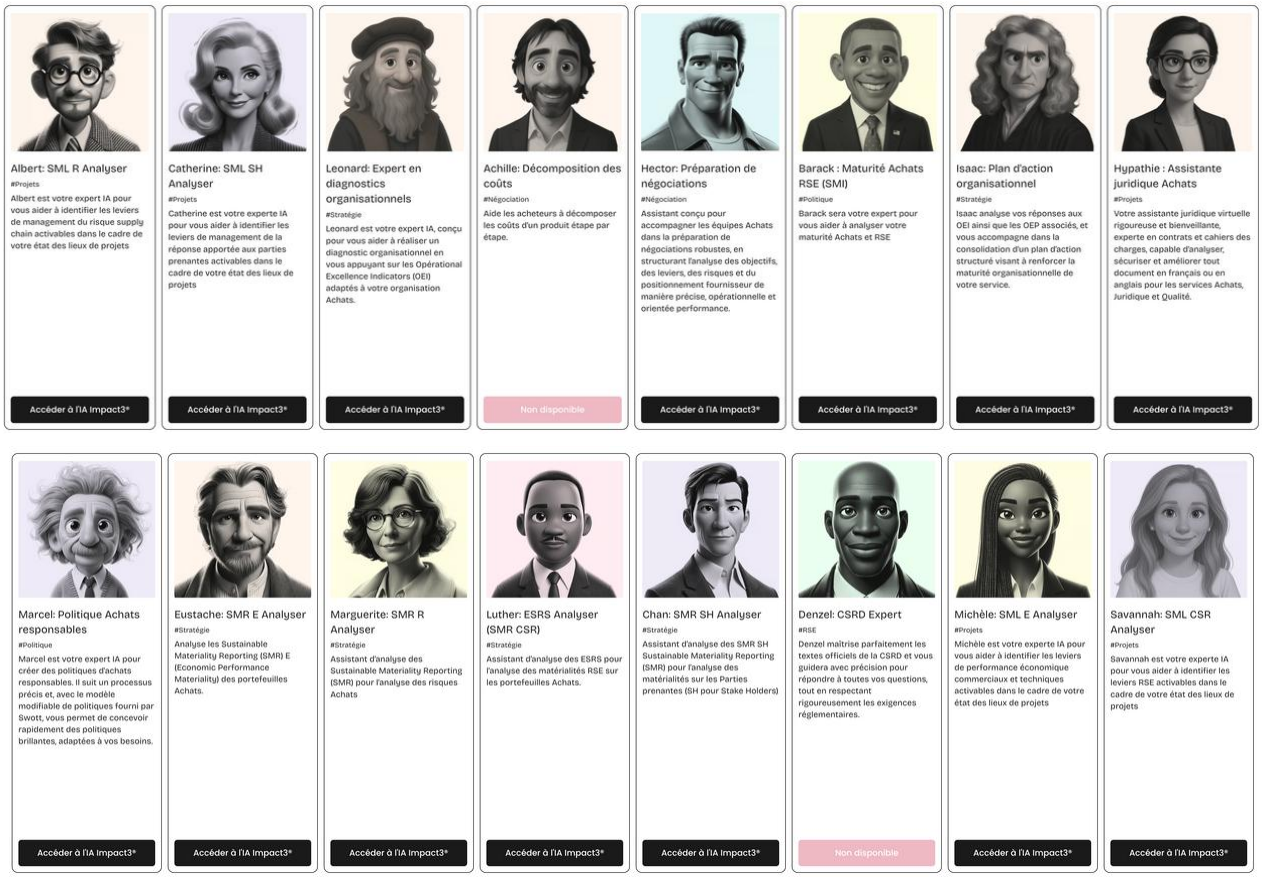
Version française

Version chinoise

03
Le logiciel Impact3©

Le logiciel Impact3 de Swott constitue aujourd'hui la solution la plus aboutie pour permettre aux équipes Achats de tirer pleinement parti de l'Intelligence Artificielle à un niveau expert. Sa prise en main est rapide et intuitive, facilitée par une formation dédiée délivrée directement par Swott.

Grâce à ses plus de 30 assistants spécialisés intégrés et à la possibilité de créer des solutions IA entièrement sur mesure, Impact3 guide progressivement les équipes Achats dans la construction d'un service performant. Il optimise la prise de décision, améliore la gestion des risques et renforce significativement la performance globale de l'organisation Achats.



Source : Module IA - Logiciel Impact3©

En savoir plus

01
Le logiciel Impact3©

L'intégration d'IA spécialisées, directement connectées aux référentiels intégrés aux processus Achats, permet aux équipes d'atteindre un niveau de productivité et de précision analytique inégalé.

Voici un exemple d'implémentation d'IA dans Impact3, appliqué au bloc stratégie : ces IA identifient avec une efficacité déconcertante les matérialités économiques et RSE (basées sur le référentiel CSRD), facilitant ainsi la prise de décision et l'alignement stratégique.

Choisir une famille

Flacons plastique | Cartons | Transports routiers | Aluminium

Matérialité des enjeux économiques — Discuter avec Eustache pour m'assister dans les notations — 8,0

Code	Critère	Analyse	Pond.	Note	Sous total
SMR E1.	Importance sur le chiffre d'affaires global d'achat.		5	7	35
SMR E2.	Proportion de produits/services dans l'offre globale.		5	7	35
SMR E3.	Impact sur la rentabilité des produits/services.		5	7	35
SMR E4.	Impact sur la valeur ajoutée de l'offre.		5	8	40
SMR E5.	Enjeux de croissances des volumes.		5	9	45
SMR E6.	Niveau d'optimisation.		5	10	50

NEW Créer nouveau critère

Matérialité RSE — Discuter avec Luther pour m'assister dans les notations — 7,3

Code	Critère	Analyse	Pond.	Note	Sous total
ESRS E1.	Changement Climatique.		5	8	40
ESRS E2.	Pollution.		5	8	40
ESRS E3.	Ressources Aquatiques.		5	8	40
ESRS E4.	Biodiversité.		5	8	40
ESRS E5.	Ressources et Économie Circulaire.		5	8	40
ESRS S1.	Effectifs.		5	9	45
ESRS S2.	Chaîne de valeur.		5	7	35
ESRS S3.	Communautés.		5	6	30
ESRS S4.	Consommateurs.		5	8	40
ESRS G1.	Gouvernance.		5	3	15

NEW Créer nouveau critère

Source : Module Stratégie - Logiciel Impact3©

01
Le logiciel Impact3©

L'association de processus optimisés, de matrices stratégiques et d'IA avancées révolutionne la capacité des services Achats à structurer leur obligation de moyens, leur permettant d'atteindre des niveaux inédits de performance économique, de gestion des risques, d'amélioration du management RSE et de réponse aux attentes des parties prenantes.

Par exemple, grâce à cette synergie, les équipes Achats peuvent élaborer leurs stratégies portefeuilles jusqu'à 10 fois plus rapidement, tout en garantissant une prise de décision plus éclairée et alignée avec leurs objectifs stratégiques.

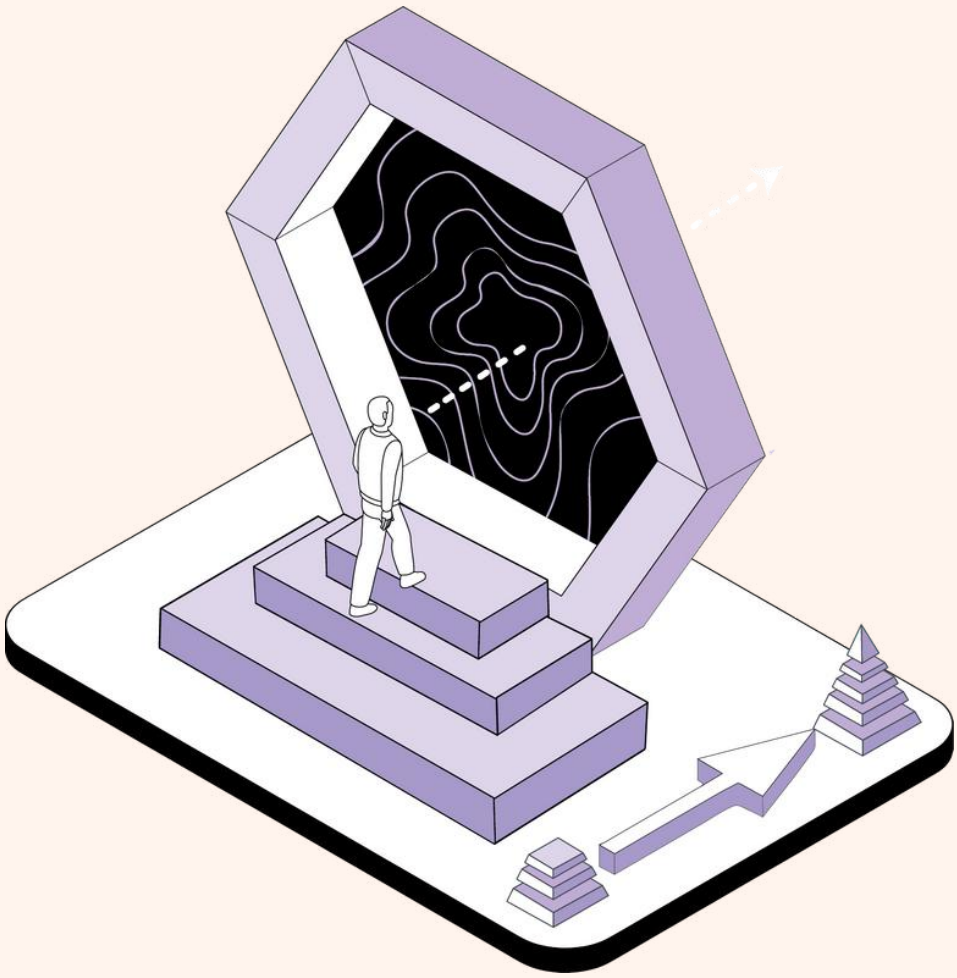
Votre plan d'action

			Analyse interne			Analyse Externe			Analyse stratégique	
	Priorité	Famille	Eco	Risque	Ind. HA	RSE	PP	Ind. RSE	Type	Ind. DD
	1	Transports routiers	7,0	4,0	28,0	8,0	7,0	56,0	Management du Développement durable	1 568
	2	Aluminium	9,0	9,0	81,0	9,0	9,0	81,0	Management du Développement durable	6 561
	3	Flacons plastique	8,0	7,0	56,0	7,3	7,4	54,2	Management du Développement durable	3 037
	4	Cartons	8,0	5,1	40,7	4,2	7,0	29,4	Management de la performance économique	1 196

Source : Module Stratégie - Analyse de double matérialité Achats RSE - Logiciel Impact3©

04

Comment saisir cette opportunité ?



04
Acheteur augmenté

Bon à savoir

➡️ Employabilité

Développez vos compétences en Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) et en Intelligence Artificielle (IA) dans le domaine des achats. Cela vous permettra de vous aligner sur les exigences actuelles des entreprises et de répondre aux profils recherchés par les recruteurs.

➡️ Expertise

Boostez votre carrière en acquérant de nouvelles compétences, méthodes et outils pour améliorer votre productivité. Apprenez à structurer les achats, la RSE et la gestion des données afin d'aider les organisations à adopter une stratégie de triple performance : économique, sociale et environnementale.

La fonction Achats, souvent mal comprise en termes de mission, est constamment en quête de reconnaissance.

L'absence d'un langage commun entre les entreprises entraîne d'importantes divergences pratiques, créant ainsi un flou autour de la définition précise de notre rôle.

La prise de conscience collective concernant la responsabilité sociétale des entreprises (RSE), combinée à un cadre réglementaire de plus en plus strict, pave la voie à une fonction Achats qui embrasse le rôle de gestionnaire de la triple performance.

Ce rôle est crucial pour guider les organisations vers un modèle à la fois plus durable et performant.

La révolution technologique actuelle offre aux professionnels des Achats et de la Supply Chain une opportunité sans précédent de transformer radicalement les organisations de l'intérieur.

Les acheteurs qui maîtrisent ces nouvelles compétences se positionnent en parfaite adéquation avec les besoins des organisations et l'urgence de la transformation.

Un acheteur augmenté ne se définit pas uniquement par sa capacité à utiliser l'intelligence artificielle.

C'est avant tout un professionnel des Achats² qui, en premier lieu, développe son intelligence biologique, faisant évoluer son expertise pour répondre aux besoins des organisations.

L'Acheteur² est un gestionnaire de la Triple performance Achats RSE, utilisant l'IA et d'autres technologies pertinentes pour renforcer sa capacité à accompagner la transformation des organisations vers un modèle à la fois plus durable et performant.

04
Acheteur augmenté

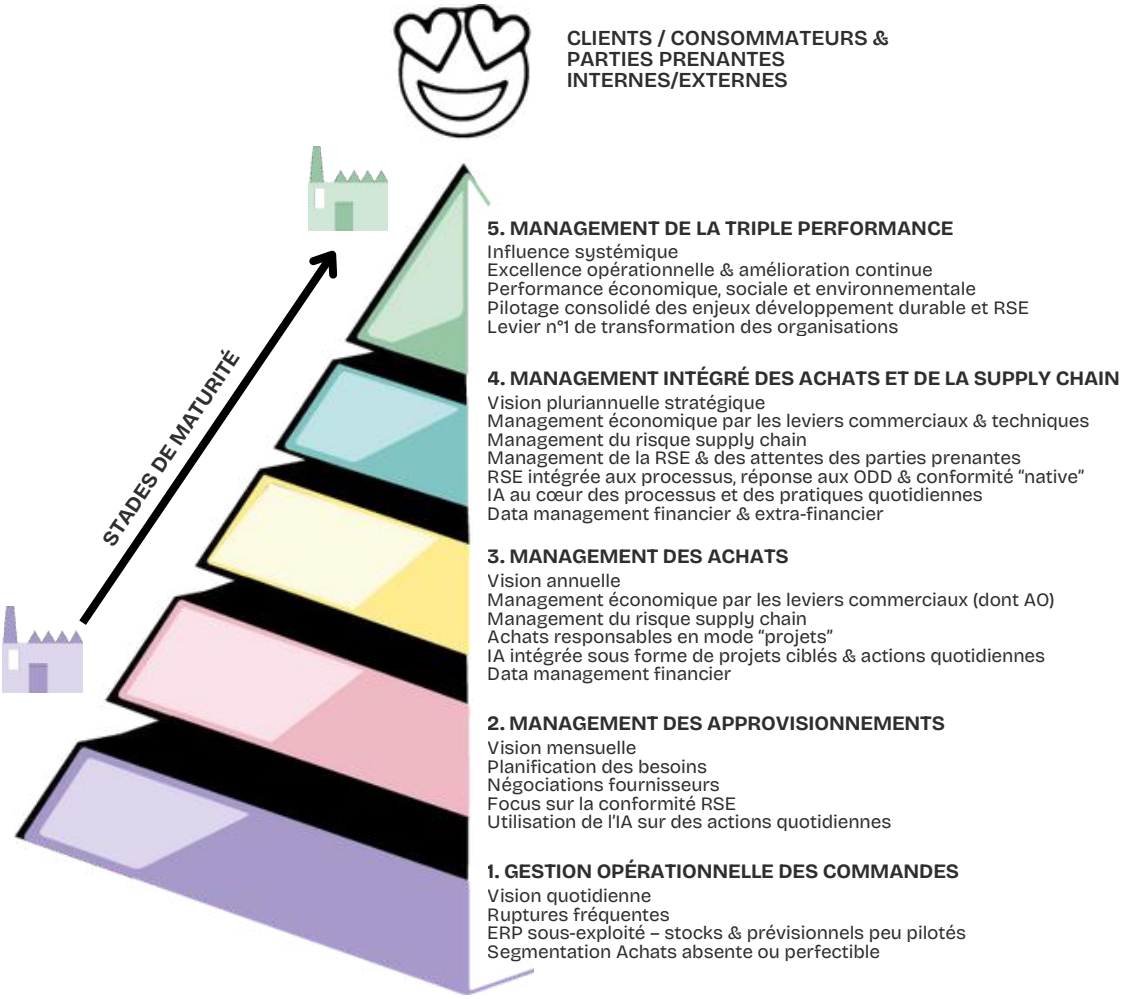
Devenir un Acheteur² signifie aligner son expertise avec les besoins des organisations leaders de demain, tout en nous élevant à des niveaux supérieurs à ceux que l'intelligence artificielle pourra atteindre dans les années à venir.

La pyramide de maturité Achats RSE de la méthode Impact3© offre une visualisation simple du niveau d'expertise à atteindre, ainsi que des enjeux liés à l'élévation de la valeur ajoutée. Cela amène les services à exploiter l'IA plutôt qu'à être remplacés par elle.

Sur la base de plus de 2700 personnes interrogées via le questionnaire de maturité Achats, 77 % des organisations Achats et Acheteurs se situent actuellement à un niveau de maturité inférieur au niveau 4.

Le niveau 4 est celui à partir duquel l'Acheteur devient l'Acheteur². Mais vous, qui êtes en train de lire ce livre blanc… Où en êtes-vous actuellement ?

Je découvre mon niveau de maturité Achats



04
Conclusion

L'évolution de la fonction Achats repose sur deux leviers majeurs :

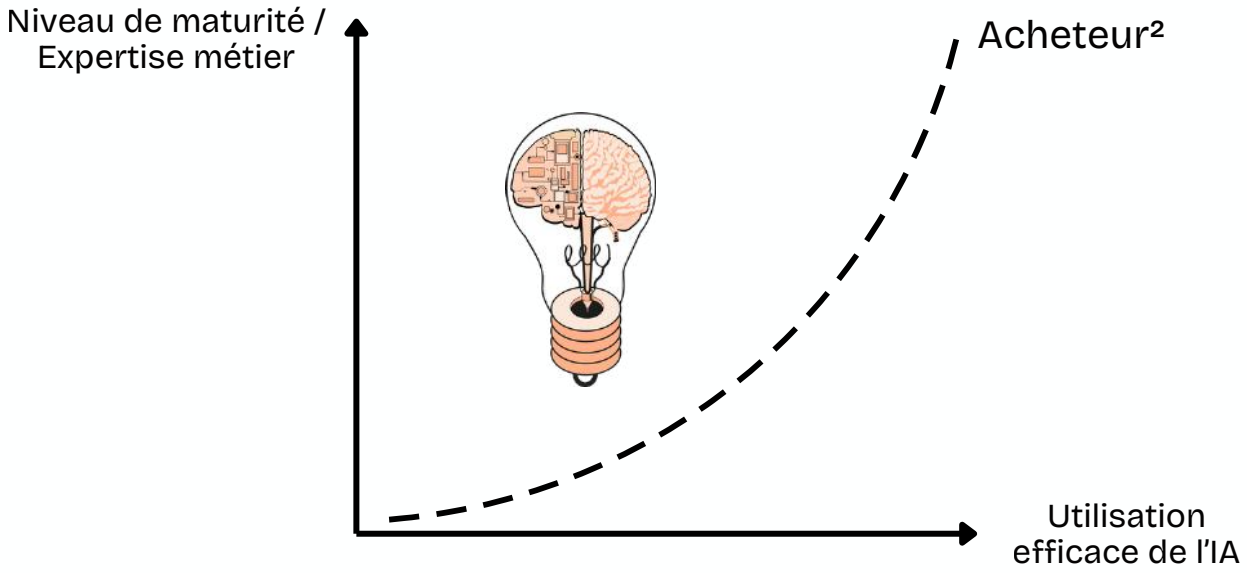
D'une part, un champ d'expertise élargi, intégrant pleinement la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) et la gestion des données (Data Management). L'acheteur devient ainsi un acteur central de la transformation durable.

D'autre part, l'essor des nouvelles technologies renforce son rôle stratégique. En exploitant l'IA et les outils digitaux, il accélère sa capacité à piloter la transition des organisations vers un modèle plus durable et performant.

Les leaders Achats de demain seront les véritables architectes de la Triple Performance : économique, sociale et environnementale.

Autrement dit, ils évolueront vers un rôle de Managers du Développement Durable, alliant vision stratégique et excellence opérationnelle.

Maturité X Maîtrise de l'IA = Acheteur²

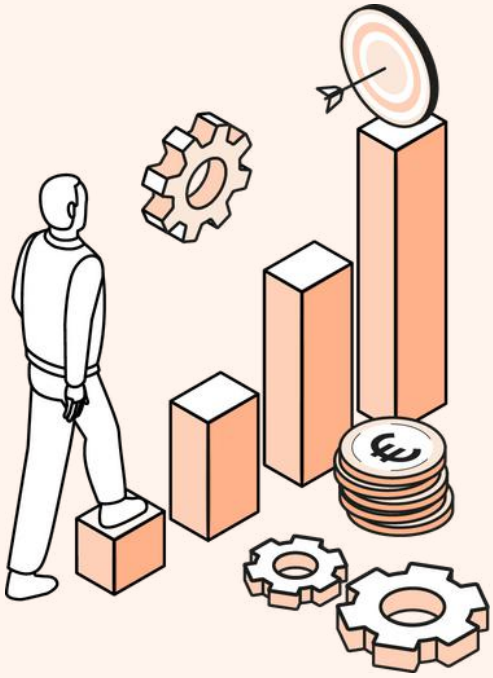


swott

BESOIN DE NOUVELLES **COMPÉTENCES & OUTILS** POUR ATTEINDRE **VOS OBJECTIFS ?**

Et si vous deveniez un(e) Acheteur(se)² avec

swott



Nous contacter

+ 33 5 82 88 03 05

Réalisation : Guillaume Gourmelon
Swott - Tous droits réservés à l'INPI
Publication : Février 2025