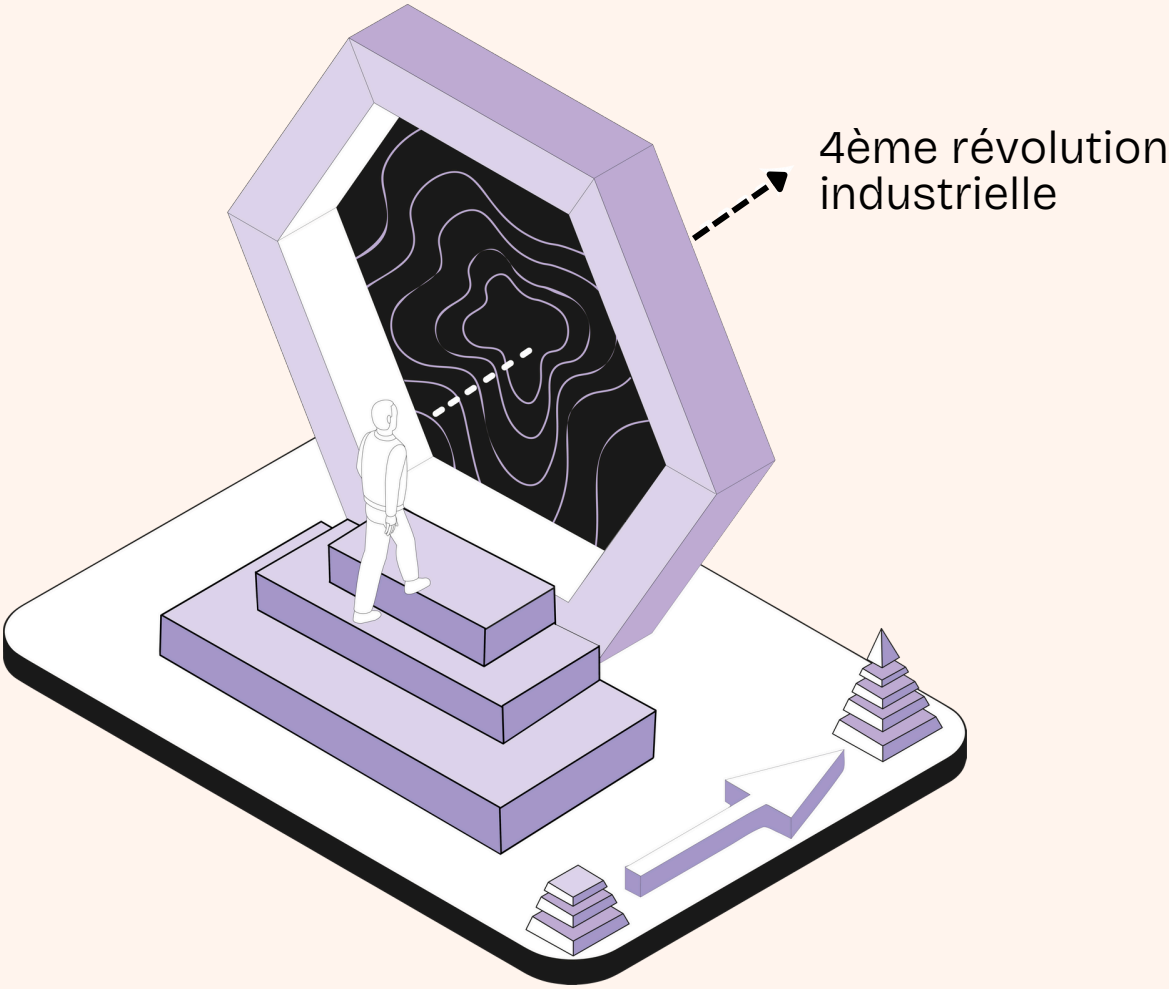
swott

En 2026, devenez un Acheteur augmenté.

IA x RSE x Data Management

Tout ce qu'il faut savoir pour aligner votre expertise sur les besoins des organisations leaders de demain.



Livre blanc

Editorial

2026 marque une nouvelle étape dans la transformation du travail et des ressources humaines, portée par l'essor fulgurant de l'Intelligence Artificielle (IA) et l'intégration accélérée des enjeux RSE.

Ces bouleversements impactent profondément la fonction Achats & Supply Chain, redéfinissant les attentes des organisations et le positionnement des professionnels du secteur, dès leur entrée sur le marché du travail.

Alors que l'IA, la RSE et le data management transforment les métiers et compétences de demain, la montée en compétences devient un levier stratégique incontournable pour garantir la compétitivité et la résilience des entreprises.

Dans ce contexte, c'est à vous, acteurs des Achats & Supply Chain, de construire les stratégies gagnantes pour naviguer avec succès dans cet environnement en mutation.

Mais qui est cet Acheteur² (Acheteur augmenté) ?

Nous avons collaboré avec plusieurs centaines d'entreprises ces dernières années, recueillant leurs visions et leurs meilleures pratiques.

Aujourd'hui, nous les partageons avec vous pour vous aider à atteindre vos objectifs stratégiques.

En 2026, il ne s'agira plus de choisir, mais de combiner :

1- Rémunération et quête de sens

2- Performance économique et impact RSE

3- Intelligence artificielle et intelligence humaine

Cela vous semble ambitieux ? Détrompez-vous !

L'Acheteur² est déjà en marche. 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

Pourquoi l'IA transforme la fonction Achats ?

p.4

02

Pourquoi la RSE transforme la fonction Achats ?

p.10

03

Pourquoi le Data management est un incontournable pour tout professionnel des Achats ?

p.15

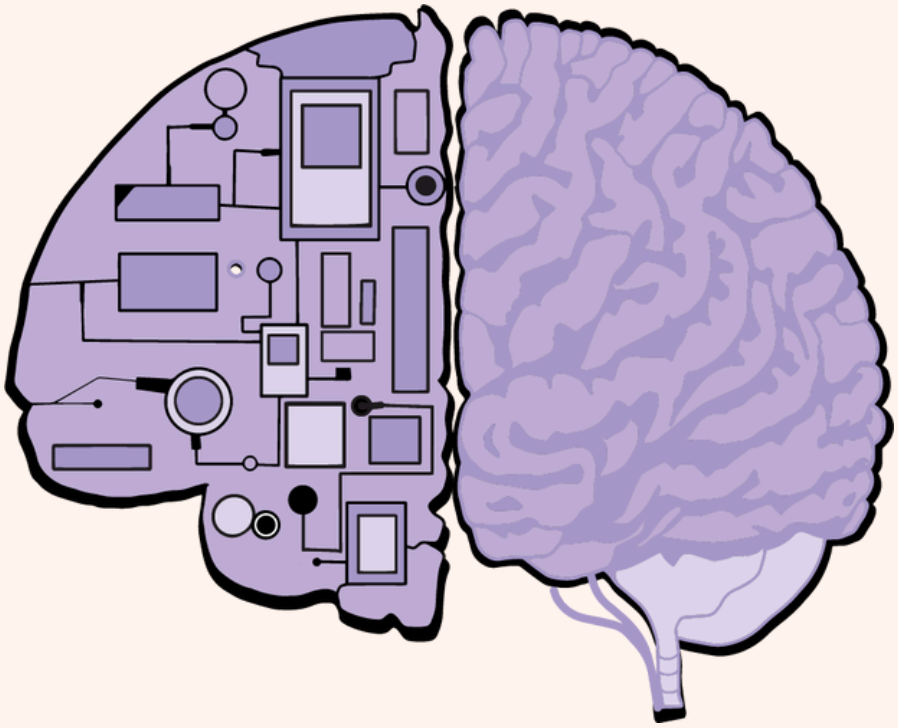
04

Comment saisir cette opportunité de devenir un Acheteur² ?

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 2026 : 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 3 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 des offres d'emplois en IA entre 2022 et 2025, 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
Achats X 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.

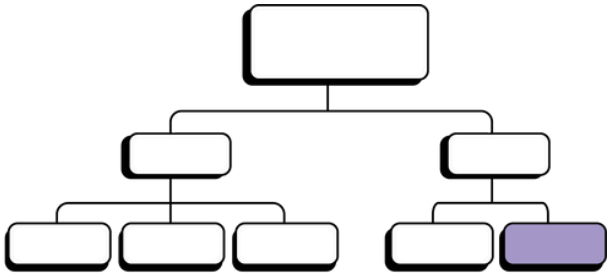
L'IA n'est plus une tendance passagère. Elle redéfinit d'ores et déjà la manière dont les directions Achats et Supply Chain travaillent et prennent des décisions.

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

01
3 niveaux d’intégration de l’IA

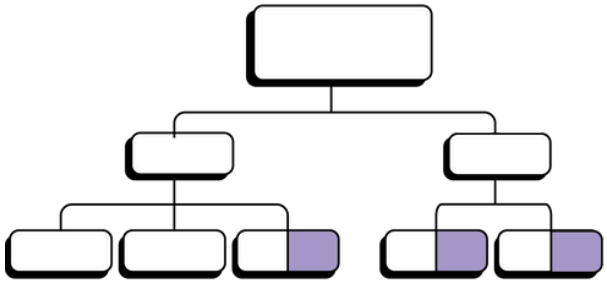
Une approche intégrée aux processus pour faire de l’Intelligence Artificielle un levier central de la performance des organisations Achats.

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



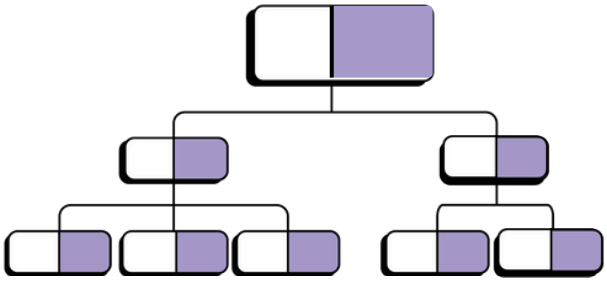
Utilisation ponctuelle d'outils IA pour tâches quotidiennes - Niv.1

- 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.

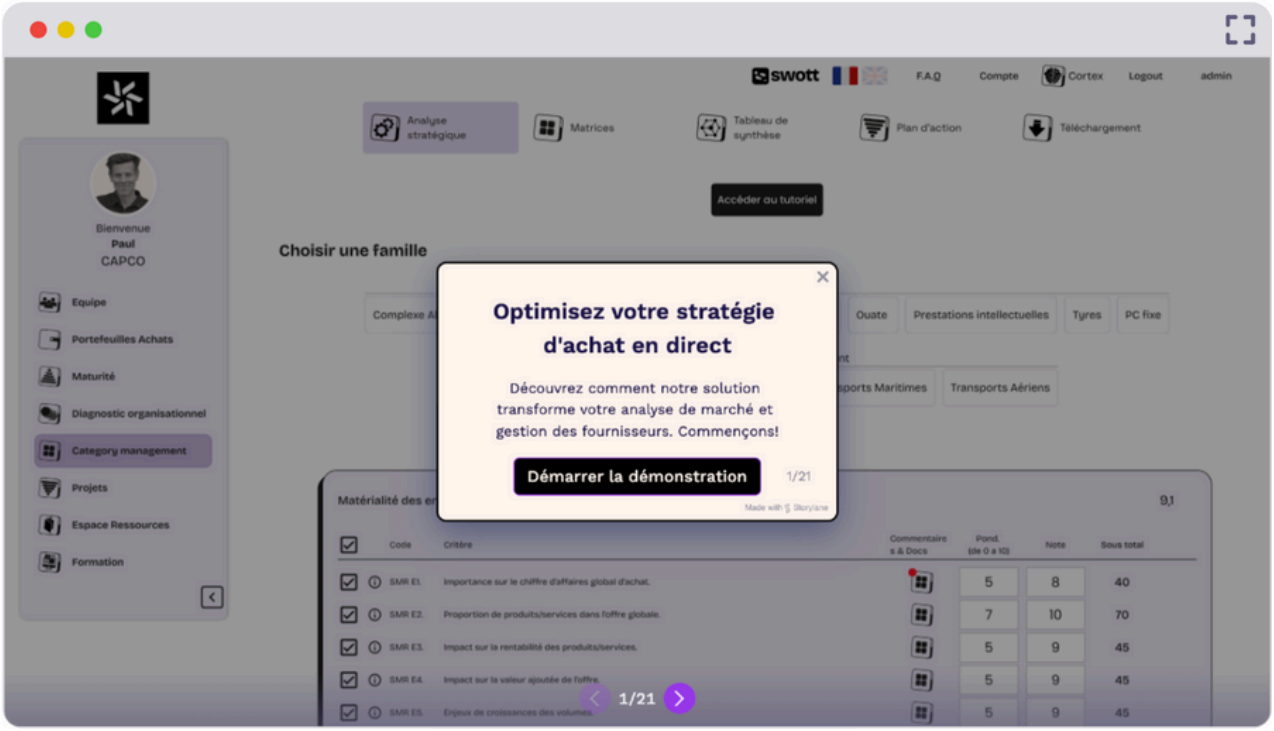


Intégration stratégique de l’IA au cœur des processus Achats - Niv.4 et Niv.5

- 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.

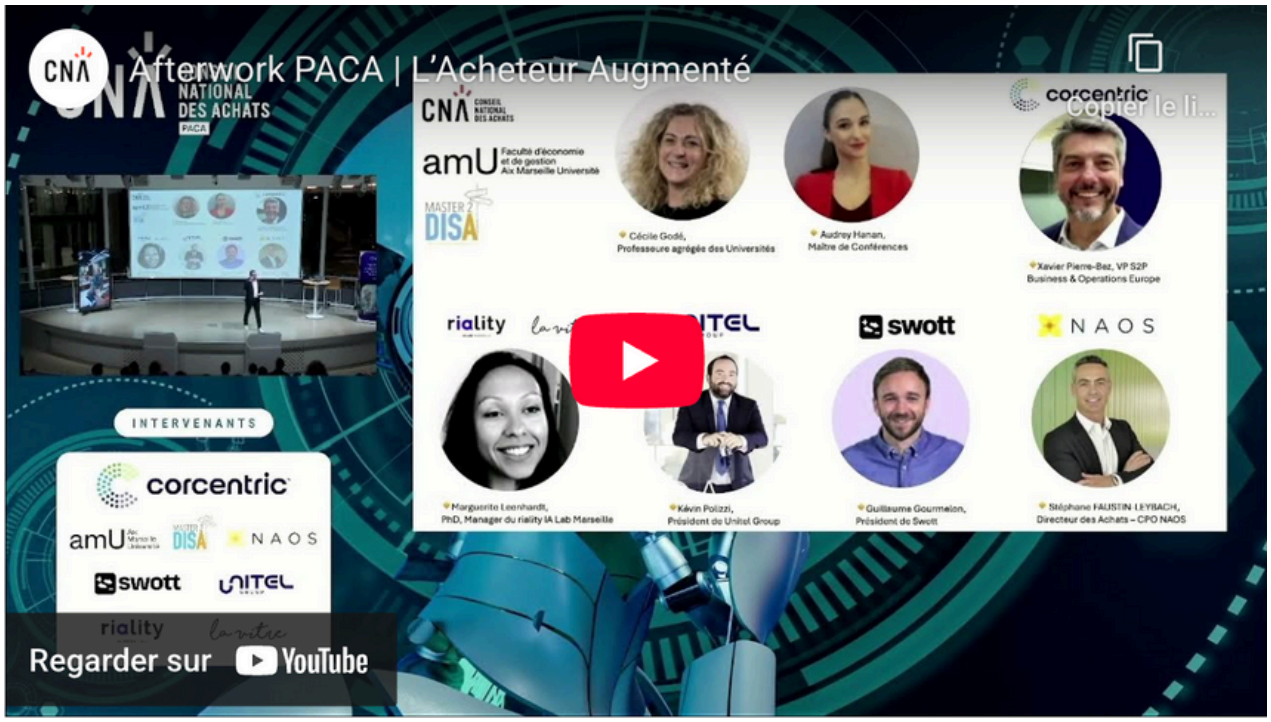


Source : Modules Stratégie & Cas de négociation - Logiciel Impact3©

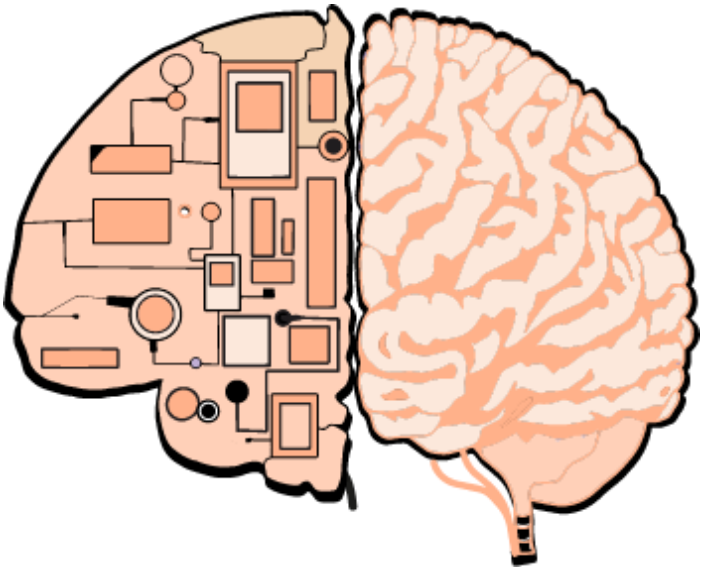
03
Cas d'applications

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.

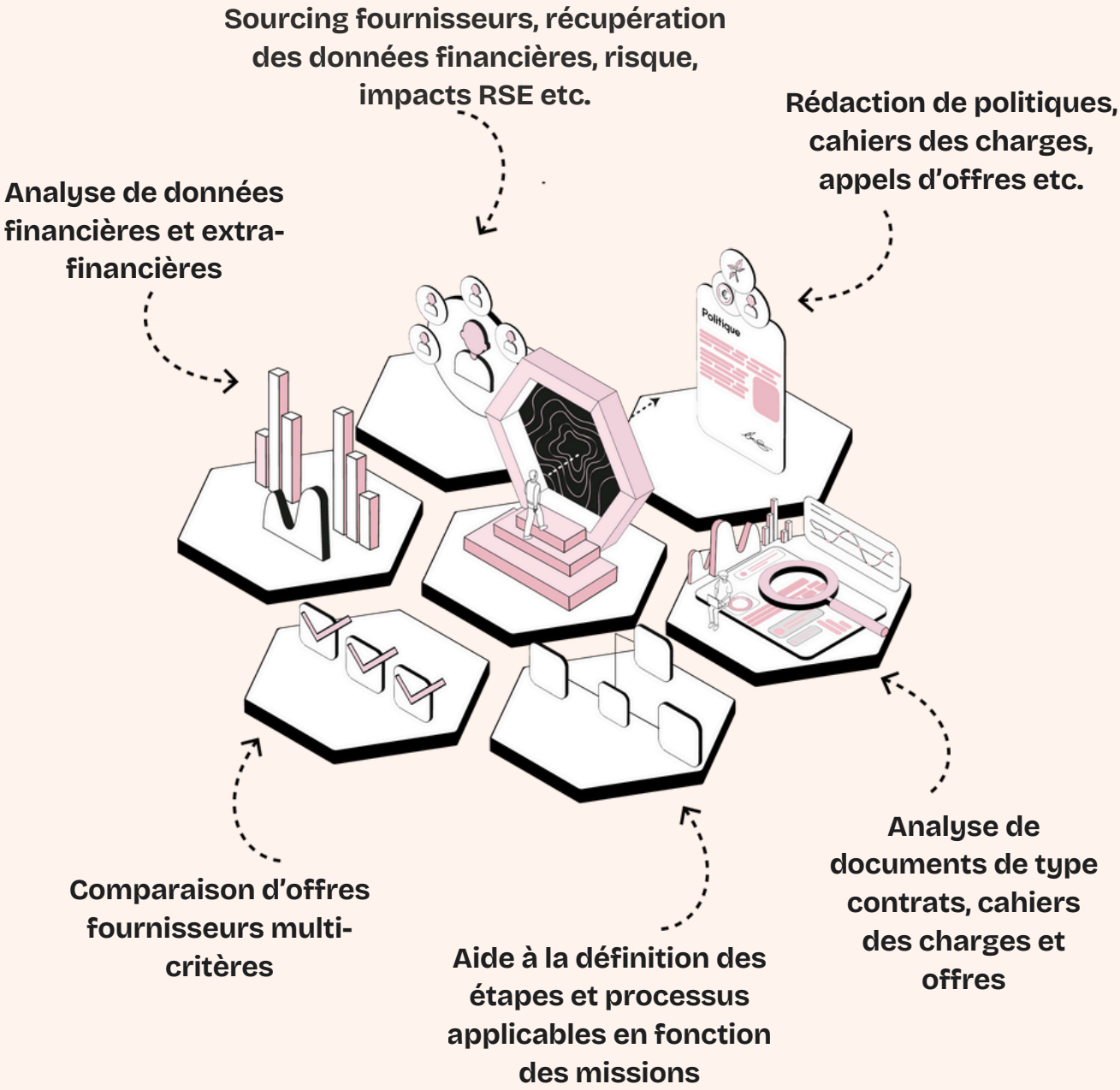


Accéder au live



01
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

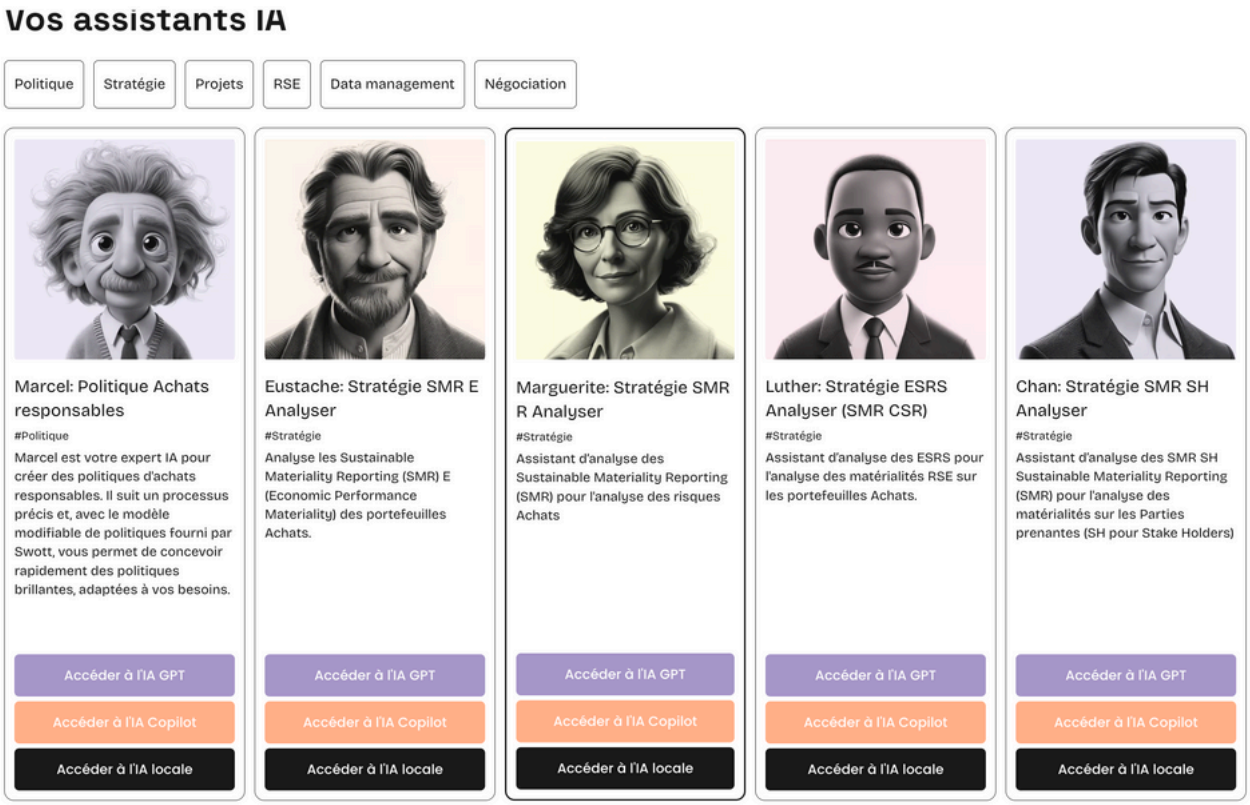
Version française

Version chinoise

01
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.

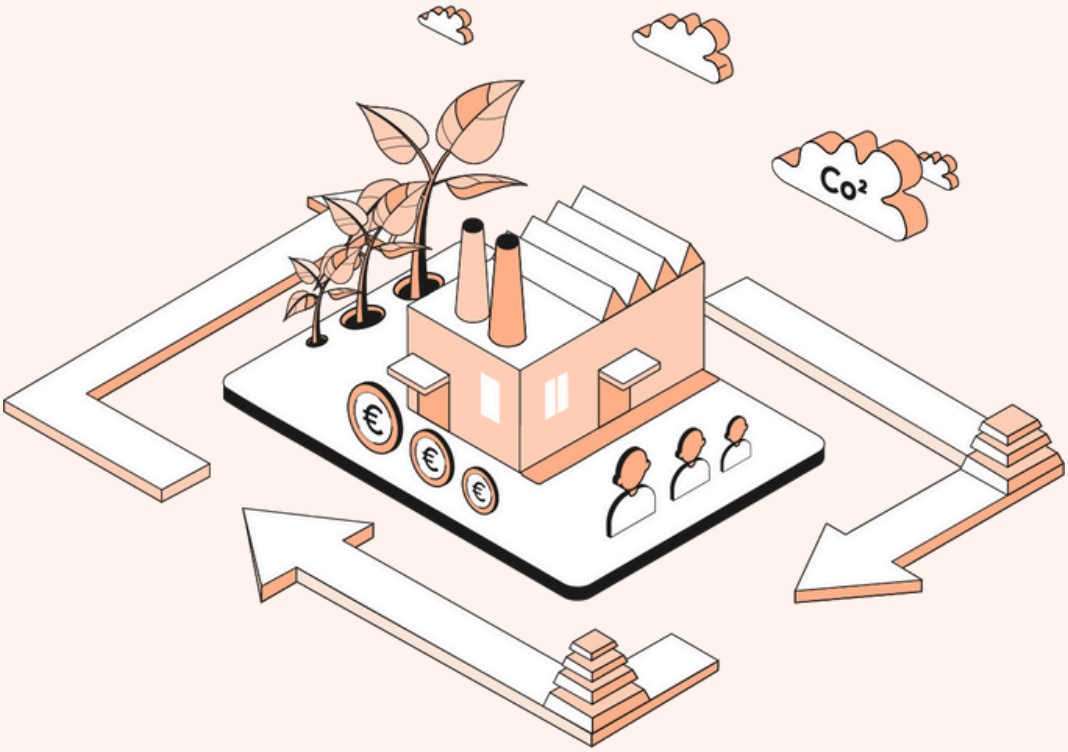
Votre plan d'action

	Priorité	Famille	Analyse interne			Analyse Externe			Analyse stratégique	
			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©

02

Pourquoi la RSE va transformer la fonction Achats et Supply Chain ?



02
Les chiffres

74 %

Des directions ont des objectifs liés au développement durable ou à la RSE (vs 66% en 2023)

Source: Priorités des directions achats 2024 étude CNA et d'AgileBuyer

85 %

Des directions achats, la réduction de l'empreinte carbone demeure la priorité de la stratégie RSE de l'entreprise

Source: Priorités des directions achats 2024 étude CNA et d'AgileBuyer

90 %

Les chaînes d'approvisionnement représentent jusqu'à 90 % des émissions et de l'impact environnemental des entreprises

Source : McKinsey: Starting at the source: Sustainability in supply chains, 2016

16 %

Les sociétés qui instaurent des achats durables peuvent diminuer leurs dépenses liées de 9 à 16%.

Source: World Economic Forum - Beyond Sustainable Procurement.

02
Achats X RSE = D durable² ?

Bon à savoir

➡️ SCOPE 1

Réfère aux émissions directes de gaz à effet de serre produites par les activités contrôlées ou possédées par une entreprise, telles que les émissions de ses propres installations de production, de ses véhicules, ou de la combustion de carburants pour le chauffage, la production d'électricité, etc.

➡️ SCOPE 2

Concerne les émissions indirectes de gaz à effet de serre provenant de l'électricité, de la chaleur ou de la vapeur que l'entreprise achète et consomme.

➡️ SCOPE 3

Rapporte aux émissions indirectes qui ont lieu dans la chaîne de valeur de l'entreprise, en dehors de ses propres opérations. Cela peut inclure des choses comme les émissions provenant de la production des biens achetés, des services sous-traités, du transport des produits vendus, et de l'utilisation et de la fin de vie des produits vendus.

Les Achats représentent 40 à 80 % du chiffre d'affaires et de l'impact RSE des organisations.

Il n'est donc pas exagéré de dire qu'ils sont en 1re ligne pour répondre aux enjeux de demain.

La 4e révolution industrielle est en train de rebattre les cartes du paysage économique.

Les organisations du XXIe siècle sont toujours plus centrées sur l'expérience des clients, plus respectueuses des acteurs de la supply chain interne et externe, encadrées par une réglementation qui s'intensifie en faveur des enjeux planétaires et soucieuses de préserver notre avenir tout en conservant leur performance économique, leur capacité à innover et à générer des avantages compétitifs.

Nous devons repenser la manière dont nous fabriquons les choses, cultivons la nourriture et déplaçons les personnes et les biens.

À la faveur d'une prise de conscience des consommateurs et d'un contexte réglementaire européen qui s'intensifie, la fonction achats apparaît ces dernières années comme « LE » levier n° 1 des organisations pour entrer vers un modèle plus durable tout en préservant leur performance économique.

Elle doit donc se positionner à l'avant-garde de cette nouvelle révolution et rendre l'initiative de sa transformation au risque de ne pas s'aligner sur les besoins de notre monde et voir sa position stratégique effacée au profit de nouvelles professions qui émergent à l'instar de la fonction « RSE », qui est davantage une évolution des pratiques intégrable à chaque profession plutôt qu'un métier à part entière.

C'est une évidence, la fonction achats doit donc se transformer en Management de la triple performance économique, sociale et environnementale.

02
L'urgence

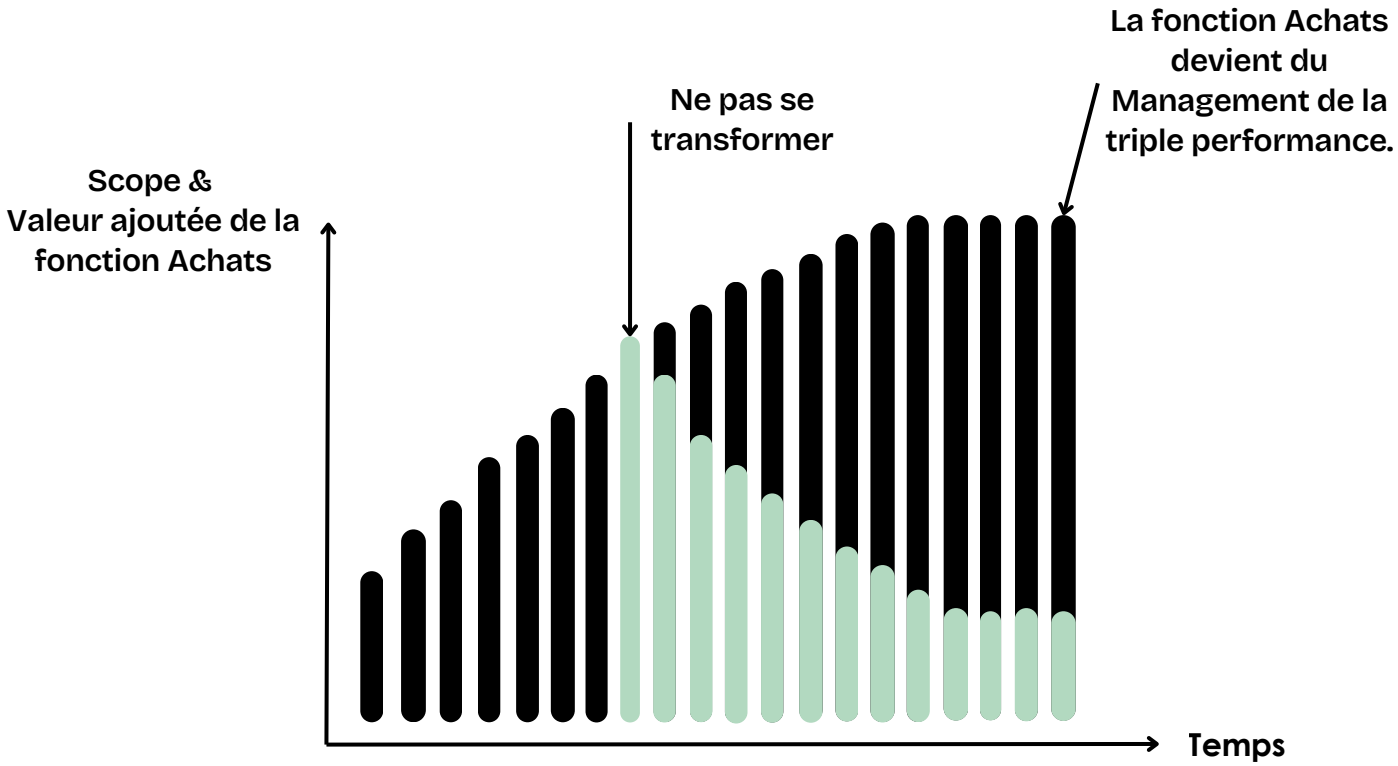
Les organisations requièrent un accompagnement agile vers un modèle plus durable et performant économiquement.

Si la fonction Achats ne prend pas l'initiative, de nouvelles professions émergeront.

À l'instar de la fonction RSE, qui est davantage une évolution des pratiques qu'une fonction à part entière.

Comme nous l'avons observé, cette tendance est particulièrement marquée dans le Scope 3, c'est-à-dire notre métier.

Si nous ne nous positionnons pas à l'avant-garde, la plus-value de notre fonction risque de s'effriter face aux défis des entreprises leaders de demain qui doivent conjuguer la triple performance économique, sociale et environnementale.



02
Réglementation

2010

Le cadre réglementaire exige que les sociétés employant plus de 500 travailleurs (ou plus de 250 en régions et départements d'Outre-mer), les municipalités avec une population dépassant les 50 000 personnes, et toutes les entités de droit public avec plus de 250 employés, réalisent un bilan des émissions de gaz à effet de serre (GES). Dans cette obligation, seuls les scopes 1 (émissions directes) et 2 (émissions liées à la consommation énergétique) sont requis.

L'article L.229-25 du code de l'environnement établit les directives légales concernant les bilans d'émissions de GES. Les articles R.229-45 à R.229-50-1 apportent des clarifications sur la mise en œuvre de ce mécanisme.

Le décret introduit aussi un programme de transition ambitieux qui détaille les mesures et ressources prévues pour diminuer les émissions associées aux opérations d'une organisation, afin de les aligner avec la stratégie bas-carbone en accord avec l'Accord de Paris. L'ADEME a édité un manuel à ce propos.

2022

Un décret concernant les bilans d'émissions de gaz à effet de serre a été mis en place le 1er juillet 2022. Il marque une évolution significative pour les bilans GES réglementaires, qui, à compter du 1er janvier 2023, devront désormais inclure le «scope 3».

> “Le contexte réglementaire accélère la pression sur les organisations qui ont besoin d'être accompagnées de l'intérieur.”
>
> **Guillaume Gourmelon**
> Président de Swott

2023

Dès 2023, l'organisation devra également considérer d'autres émissions indirectes significatives générées par ses activités. Dans le contexte de l'initiative SBTi, les sociétés sont tenues d'établir des plans d'action qui couvrent au moins les deux tiers (soit 67 %) de leurs émissions du scope 3, en accord avec la norme internationale de comptabilité carbone du GHG Protocol.

Cependant, ce pourcentage a été augmenté à 95 % dans le cadre du nouveau référentiel Net Zero de l'initiative SBTi. Les plans d'action peuvent prendre la forme d'objectifs de diminution des émissions, d'engagement des fournisseurs ou des clients.

02
CSRD

4 lettres qui redessinent les contours de l'économie.

La Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) représente une avancée majeure dans la régulation européenne, effective dès le début de 2024, instaurant des exigences accrues en matière de transparence pour les grandes entreprises.

Cette directive ne se limite pas à une simple réforme comptable; elle intègre désormais de façon cruciale la dimension Achats dans l'évaluation de la durabilité des activités des entreprises.

En effet, la CSRD oblige ces dernières à divulguer annuellement des informations détaillées sur les aspects environnementaux, sociaux, et de gouvernance (ESG) de leurs opérations, mettant un accent particulier sur l'utilisation des ressources, l'impact sur la biodiversité, la gestion de la pollution, les conditions de travail et bien plus encore.

Cette directive élargit considérablement le spectre de la responsabilité des entreprises en intégrant explicitement la chaîne d'approvisionnement dans l'évaluation des risques et des impacts.

Les entreprises devront désormais rendre compte de la durabilité non seulement de leurs activités propres mais aussi de celles liées à leurs fournisseurs et à l'impact post-vente de leurs produits ou services.

Cela signifie qu'une gestion Achats responsable et stratégiquement alignée sur les principes de durabilité devient impérative.

Les départements Achats doivent ainsi jouer un rôle central dans l'identification, l'évaluation et la mitigation des risques environnementaux et sociaux à travers toute la chaîne de valeur, de la sélection des fournisseurs à l'achat de matériaux et au-delà.

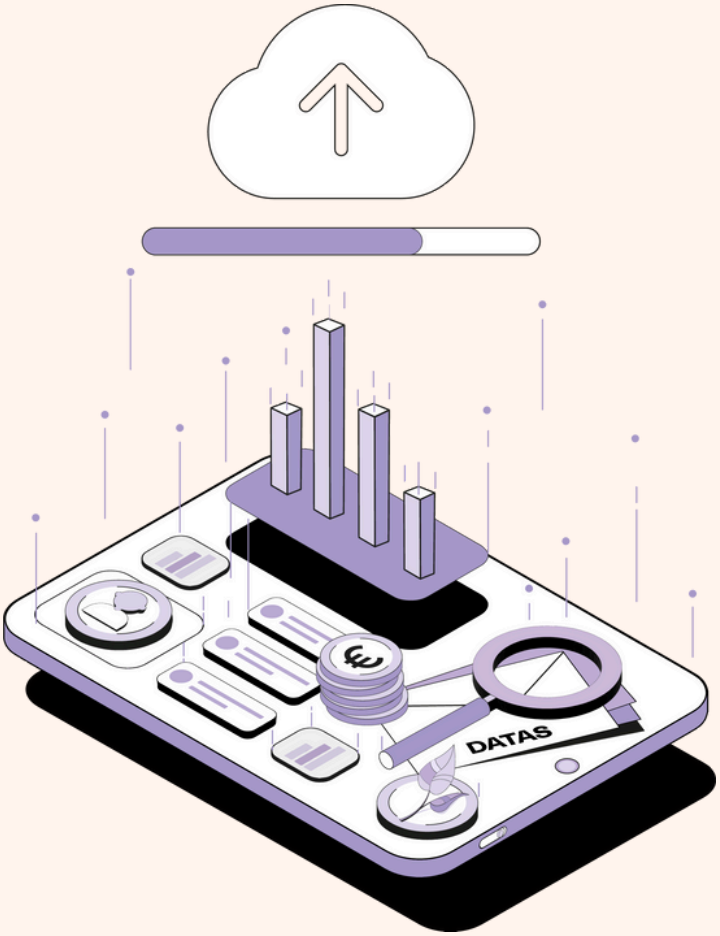
Le passage de la Non-Financial Reporting Directive (NFRD), qui touchait 11 000 entreprises, à la CSRD avec son application élargie à 55 000 entreprises, souligne l'importance croissante accordée à la transparence et à la durabilité au sein de l'Union Européenne.

En réponse au Pacte Vert européen, la CSRD s'ancre dans les domaines prioritaires tels que la construction, l'énergie, l'économie circulaire, l'élimination de la pollution et le transport, en se concentrant sur la redirection des investissements vers une transition écologique.

Ainsi, les directions Achats doivent réévaluer et adapter leurs stratégies pour non seulement répondre aux exigences de la CSRD mais également contribuer activement à l'ambition plus large de durabilité et de transition écologique de l'UE.

03

Pourquoi le Data management est un incontournable pour tout professionnel des Achats ?



03
Impact des Données

Bon à savoir

➡️ 23 % des directions Achats ont prévu de former leurs équipes au data mining et data analytics.

Source: Priorités des directions achats 2023 étude CNA et d'AgileBuyer

On ne peut améliorer que ce que l'on peut mesurer.

Le tableau de bord de gestion, également appelé dashboard est l'instrument de prédilection de l'acheteur. En plus d'être un outil de contrôle, c'est un véritable instrument d'aide à la décision qui favorise une amélioration continue des processus et de la performance de l'entreprise.

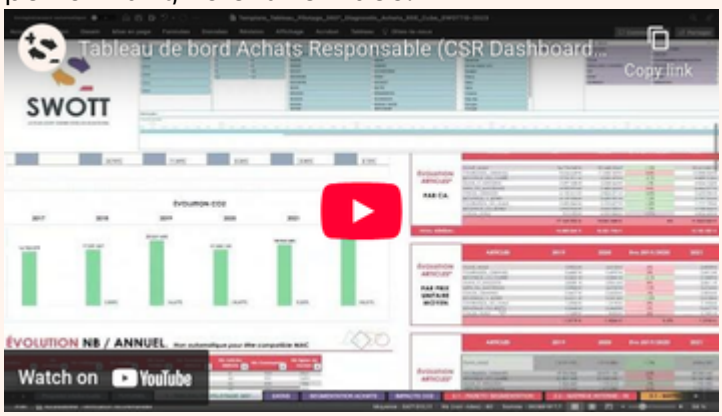
Le tableau de bord achats RSE n'est pas qu'une simple présentation de chiffres et de résultats, il s'agit d'un outil clé de pilotage dynamique à 360° sur toutes les phases menant à l'amélioration continue et la mesure de la triple performance.

Une démarche de double matérialité.

Il permet de mettre en exergue les risques et principales sources d'impact sur la performance économique, mais aussi sociale et environnementale.

Le tableau de bord a pour fonction de présenter de manière synthétique, principalement à l'aide de supports visuels comme des graphiques, les activités et les résultats sous forme d'indicateurs, mis en relation avec ses objectifs dans le but de définir un plan et de mesurer les résultats cumulés dans le temps.

Pour obtenir une vision plus précise du rendu effectif d'un tableau de bord double matérialité performant, voici une vidéo.



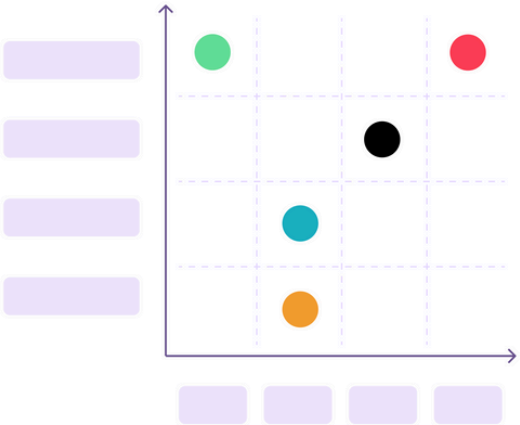
03
Pilotage 360°

1. Tableau de bord à 360°

Construisez une vue centralisée et actualisée de votre portefeuille Achats pour identifier les sujets prioritaires d'actions selon leur impact sur la performance économique, le risque supply chain, les impacts RSE et les enjeux liés aux parties prenantes.

2 . Identifiez vos priorités d'actions

Déterminez vos priorités d'action en matière d'achats et de RSE sur votre portefeuille, en vous basant sur les quatre axes décisionnels essentiels : l'impact sur la performance économique, les risques liés à la chaîne d'approvisionnement, les enjeux de RSE et les parties prenantes impliquées.



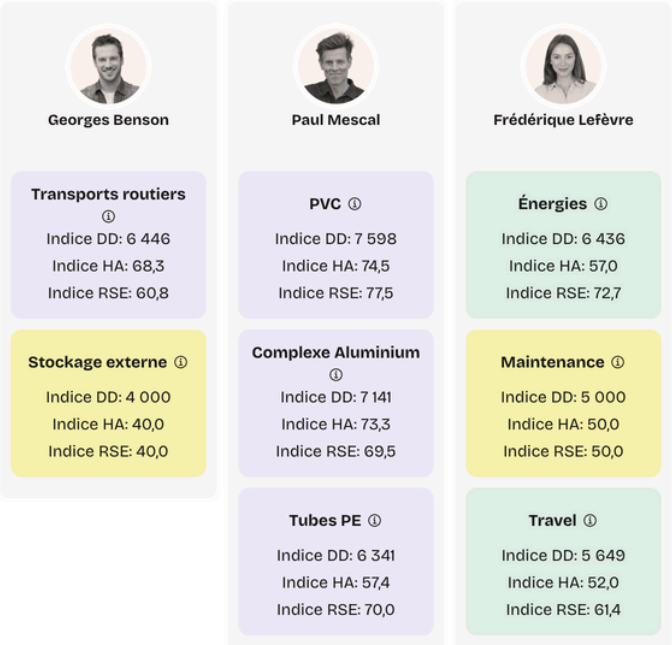
3 . Structurez une stratégie Achats

Élaborez un plan d'action consolidé en mettant l'accent sur votre cœur de métier plutôt que sur des sujets périphériques pour vos projets d'achats. Prenez en compte vos objectifs et les ressources internes disponibles afin d'assurer la faisabilité de ce plan.

		Analyse interne			Analyse Externe			Analyse stratégique	
Clt	Famille	Eco	Risque	Ind. HA	RSE	PP	Ind. RSE	Type	Ind. DD
1	Bouteilles Verre P. Mescal	9,1	8,8	89,5	8,0	8,7	83,5	Management du Développement durable	8 643
2	Pvc P. Mescal	7,2	7,8	74,5	7,5	8,0	77,5	Management du Développement durable	7 598
3	Complexe Aluminium P. Mescal	7,3	7,3	73,3	7,2	6,7	69,5	Management du Développement durable	7 141
4	Énergies F. Lefèvre	5,0	6,5	57,0	6,6	8,0	72,7	Management de la RSE	6 436
5	Tubes Pe P. Mescal	5,5	6,0	57,4	7,0	7,0	70,0	Management du Développement durable	6 341
6	Travel F. Lefèvre	4,5	6,0	52,0	6,0	6,3	61,4	Management de la RSE	5 649
7	Maintenance F. Lefèvre	5,0	5,0	50,0	5,0	5,0	50,0	Management de la Supply Chain	5 000
8	Stockage Externe G. Benson	4,0	4,0	40,0	4,0	4,0	40,0	Management de la Supply Chain	4 000

4. Déployez le plan d'action

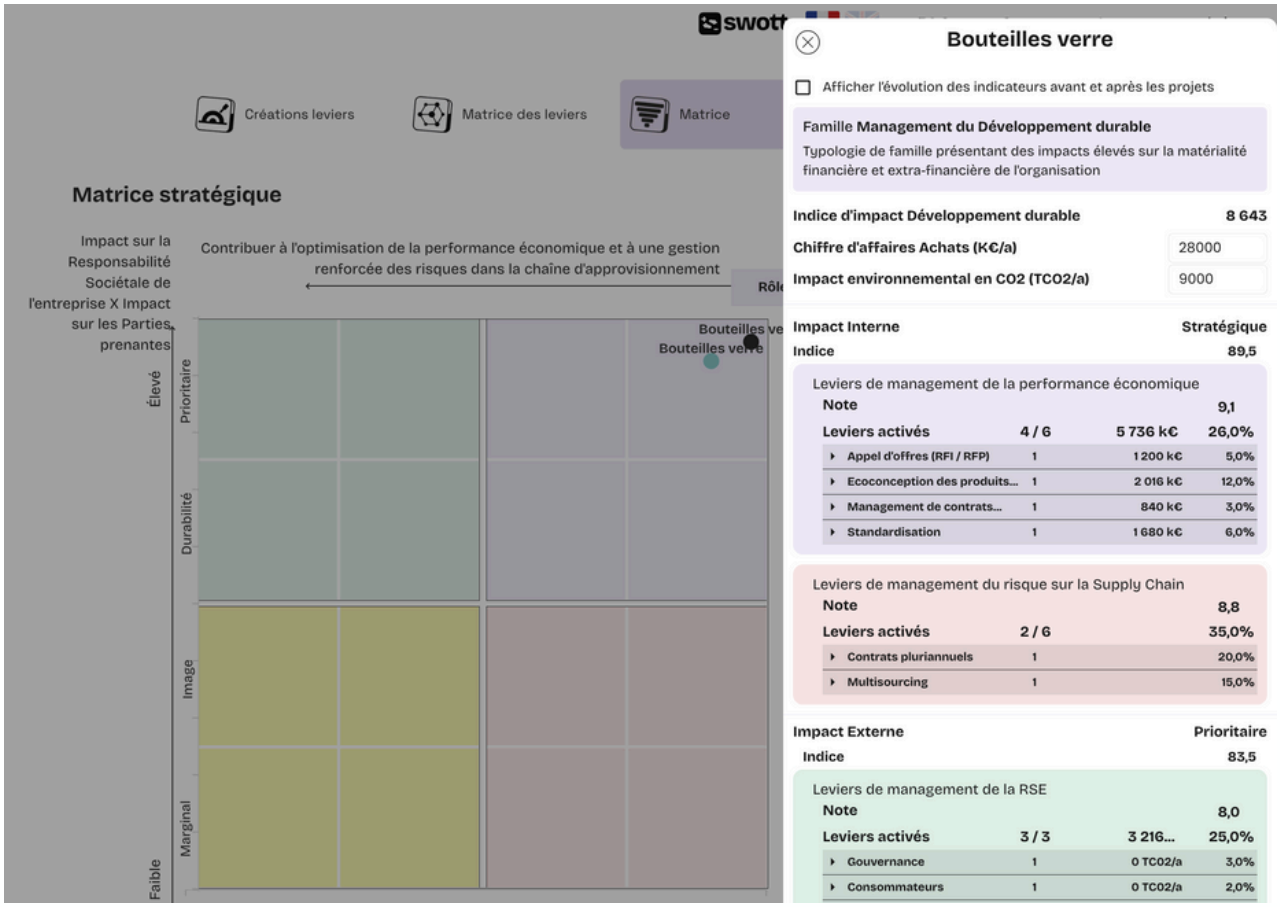
Passez à l'action en déployant vos projets conformément au plan précédemment établi.



5 . Générez des résultats

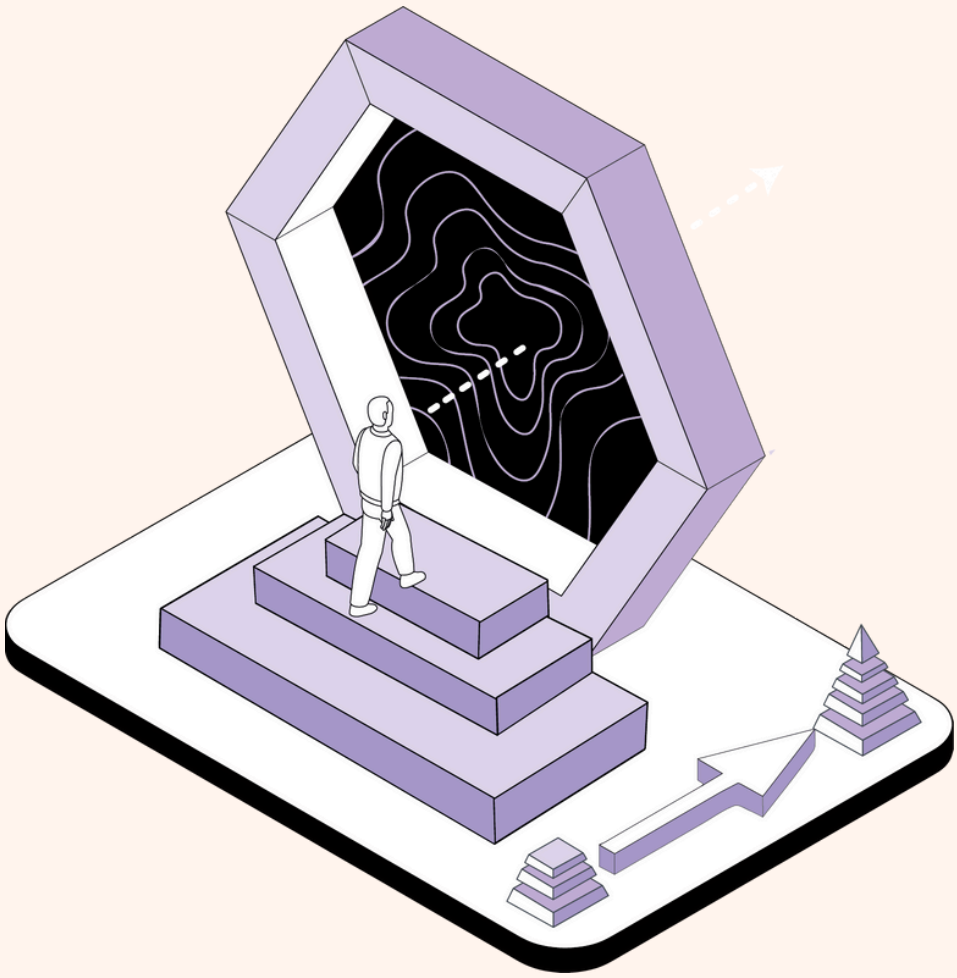
Pour chaque projet, appliquez la méthode visant à identifier les leviers permettant d'accroître la performance économique, de réduire les risques au niveau de la chaîne d'approvisionnement, de minimiser les impacts négatifs sur l'environnement et la société (RSE) et d'améliorer la satisfaction des parties prenantes.

Veillez à tirer le maximum de résultats de chaque projet et consolidez progressivement les succès obtenus.



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

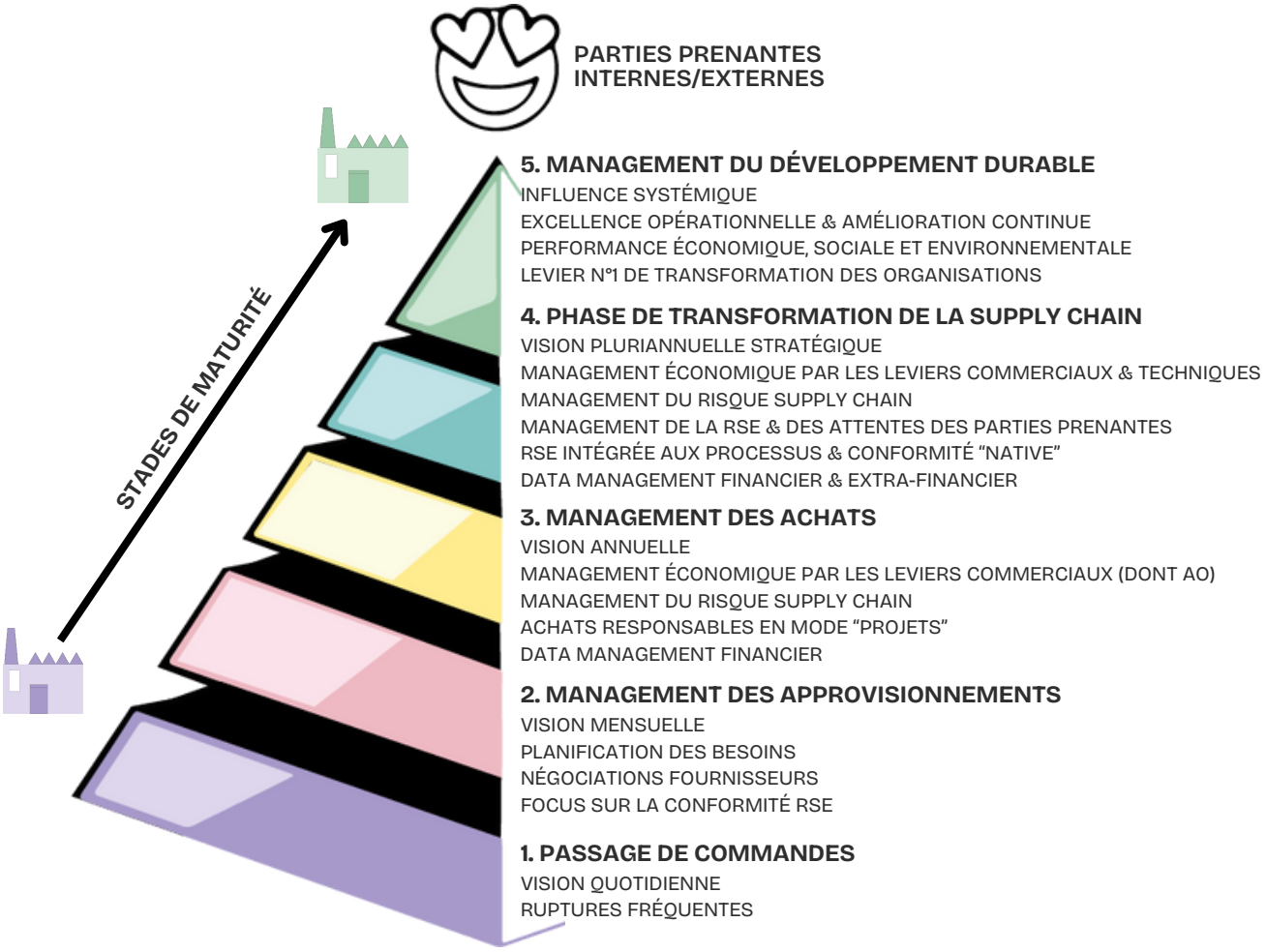
Devenir un Acheteur² signifie aligner son expertise avec les besoins des organisations leaders de demain, tout en nous élevant à des niveaux supérieurs à ceux que l'intelligence artificielle pourra atteindre dans les années à venir.

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 ?

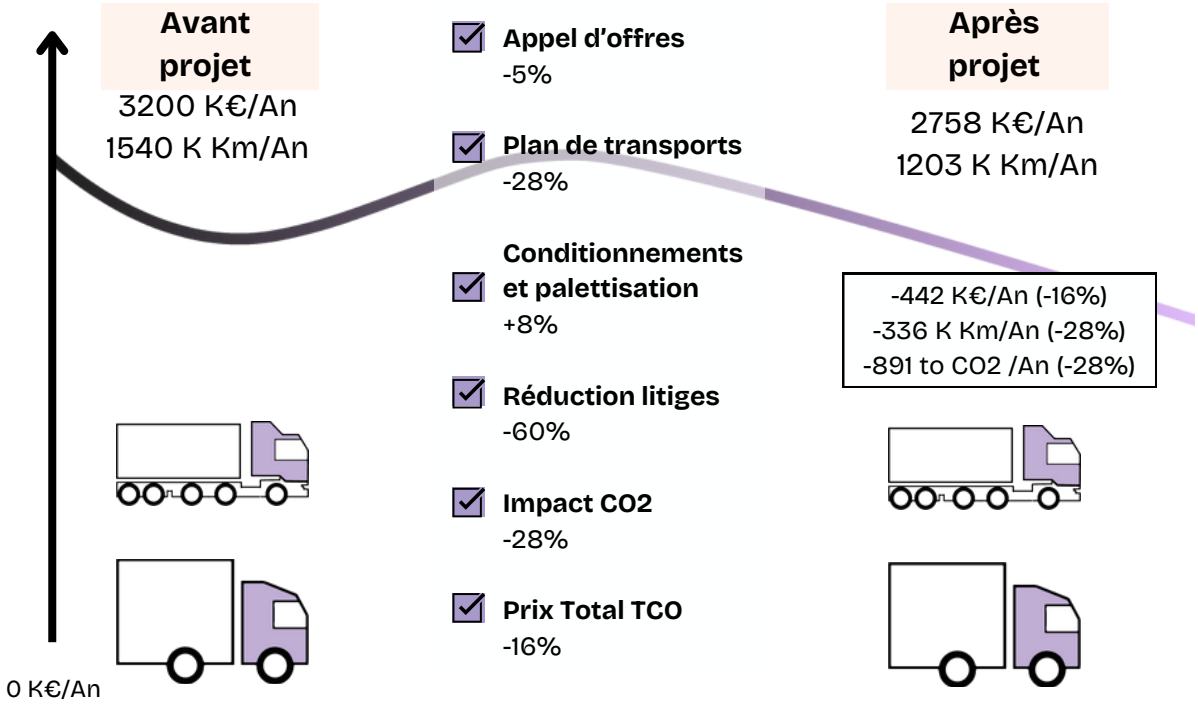
Je découvre mon niveau de maturité Achats



04
Résultats financiers

L'Acheteur² sait allier performance économique et réduction des impacts en matière de Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE).

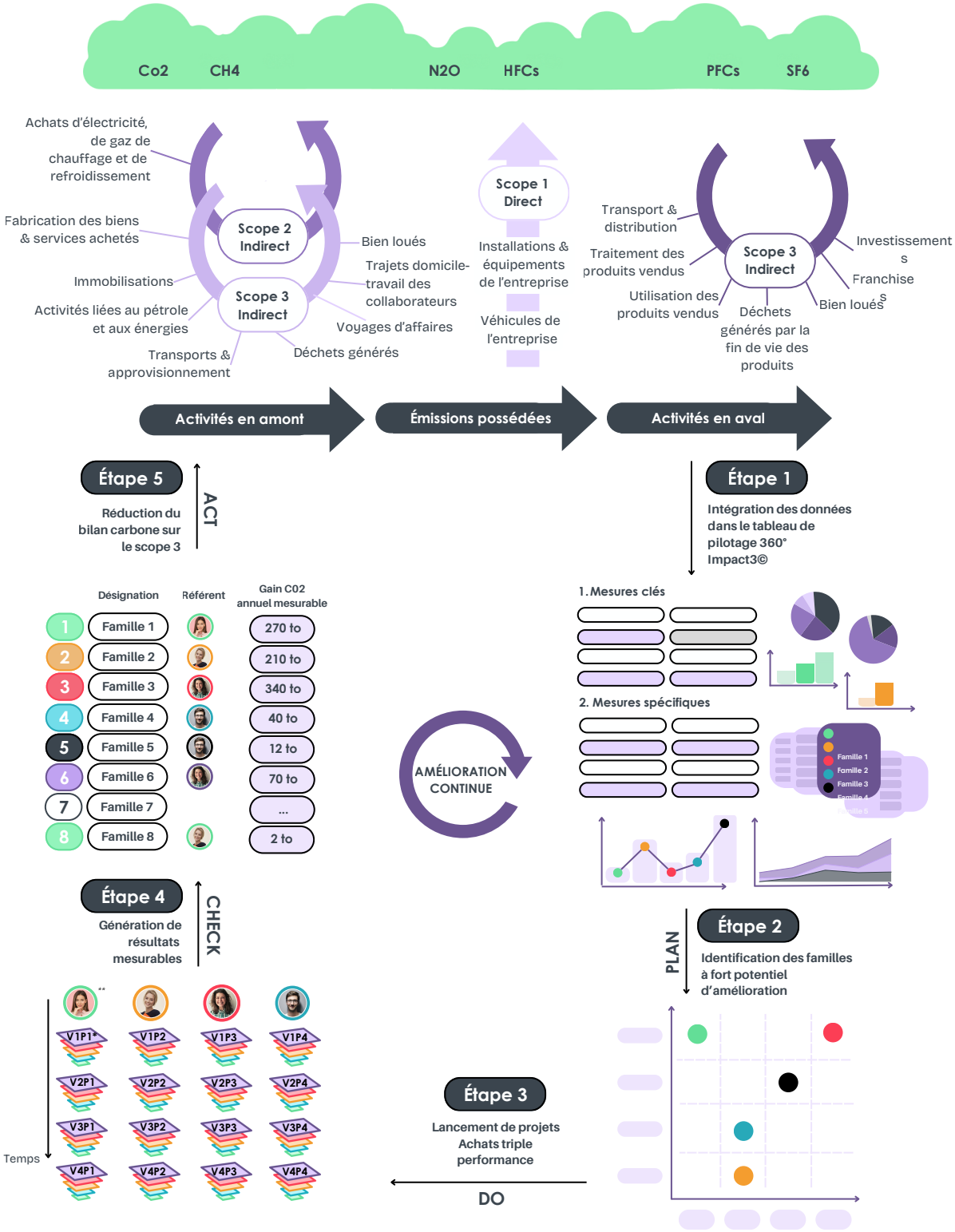
Ce phénomène, confirmant le lien direct entre performance économique et RSE, a été observé dans tous les secteurs d'activités et pour toutes les catégories d'achats.



Gains environnemental		Gain financier
240 To of CO2 **32** To Gasoil	**2016**	**-230€**
1142 To of CO2 **152** To Gasoil	**2017**	**-673K€**
2144 To of CO2 **285** To Gasoil	**2018**	**-1129K€**
3035 To of CO2 **403** To Gasoil	**2019**	**-1605K€**
3940 To of CO2 **523** To Gasoil	**2020**	**-2025K€**
4843 To of CO2 **642** To Gasoil	**2021**	**-2475K€**

04
Résultats RSE

L'Acheteur² accompagne les organisations à passer de l'ère de l'obligation de moyens à l'ère de l'obligation de résultats.



04
Vision

L'Acheteur² s'engage activement à aligner son expertise avec les besoins des organisations.

Cet alignement passe par la mise en cohérence des différentes sphères de l'environnement professionnel de l'individu, favorisant ainsi la construction d'un équilibre et d'un épanouissement professionnel durable.

C'est cette démarche qui définit également ce que signifie devenir un Acheteur 'augmenté'.

Plaisir & Accomplissement

En exerçant un métier pour lequel vous êtes doué(e), qui vous inspire et inspire autour de vous

Sens & Action

En apportant une réponse concrète et continue aux enjeux économiques, sociaux et environnementaux des organisations.

Sécurité & Argent

Par la maîtrise d'une expertise clé dont les entreprises ont besoin pour réussir à conjuguer performance économique et impact RSE réduit.

Satisfaction & Reconnaissance

En exerçant un métier que vous aimez et qui est compris et valorisé au cœur des organisations

04
Conclusion

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

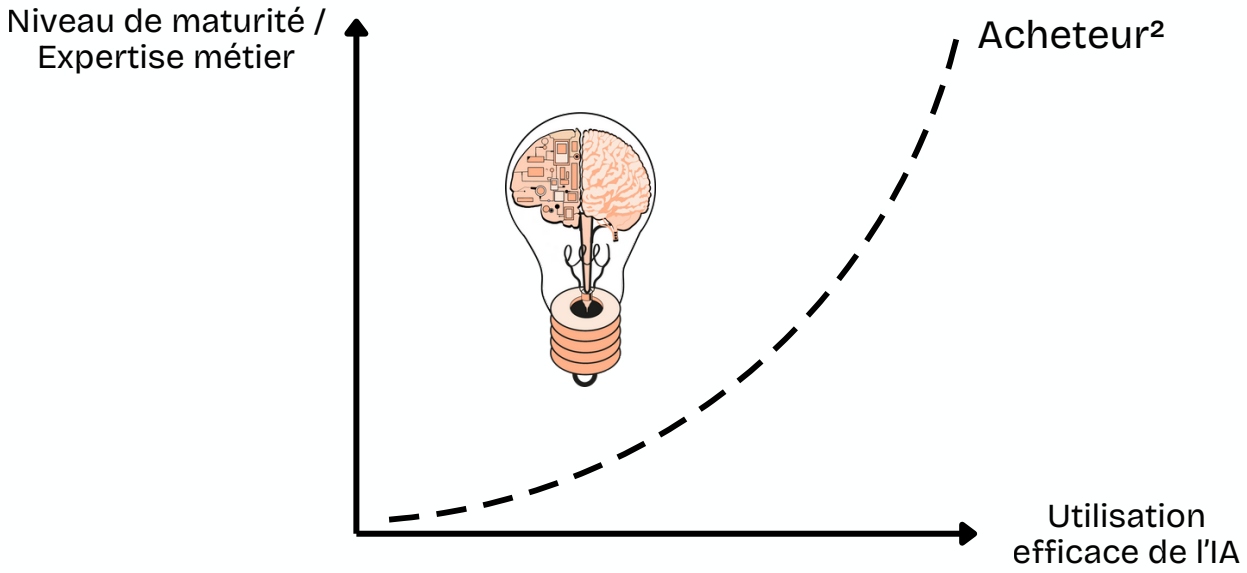
D'une part, un champ d'expertise élargi, intégrant pleinement la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) et la gestion des données (Data Management). L'acheteur devient ainsi un acteur central de la transformation durable.

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