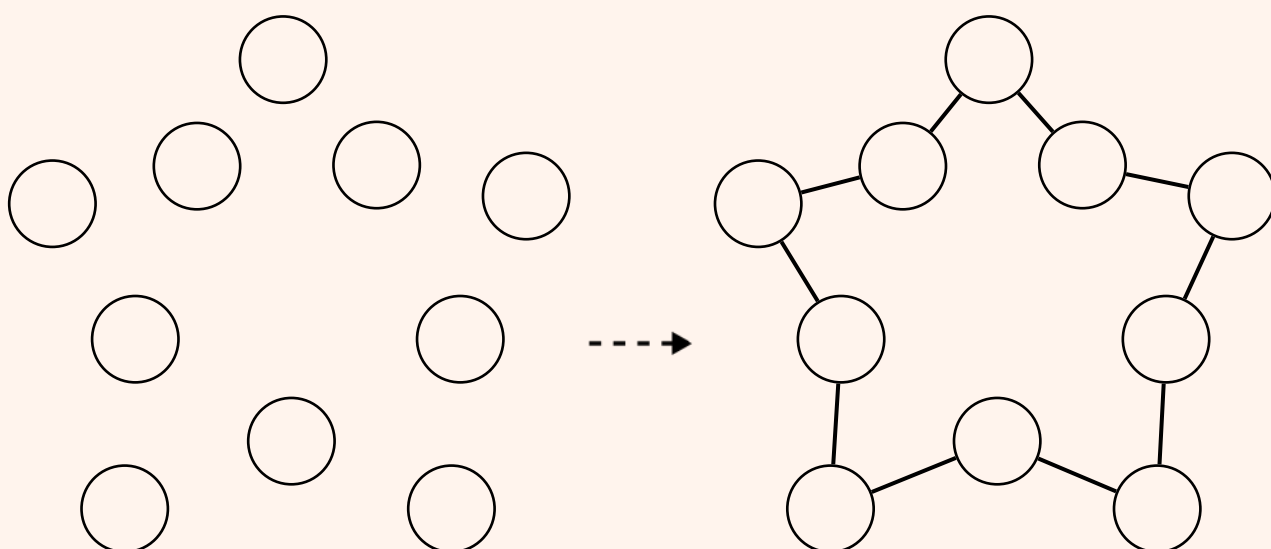


Less is More.

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

Après l'ère du papier, du digital et de l'automatisation, les Achats entrent dans l'ère agentique : une nouvelle phase de leur évolution, où le binôme acheteur-IA fluidifie l'exécution, renforce l'analyse et accélère la production de livrables, tandis que l'humain garde la maîtrise.

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



Editorial

« 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... mais aussi son lot de complexité.

Aujourd'hui, une nouvelle rupture s'opère.

Portée par l'essor de l'intelligence artificielle, et en particulier de l'IA agentique, la fonction Achats entre dans une phase de simplification.

Une phase où la performance ne repose plus sur l'accumulation de solutions, mais sur la capacité à orchestrer intelligemment l'exécution, l'analyse et la décision.

Cette évolution redéfinit profondément les compétences attendues, les organisations et les leviers de compétitivité.

L'IA ne se limite plus à assister. Elle agit, structure, produit.

Elle s'intègre aux pratiques existantes et permet de réduire 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.

Un binôme où 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 – tandis que l'acheteur se recentre sur l'essentiel : comprendre, arbitrer et décider.

Ce livre blanc s'inscrit dans cette transformation.

Non pas pour ajouter une couche de complexité supplémentaire, mais pour accompagner un mouvement de fond : faire mieux, avec moins.

Quelques chiffres

Les secteurs les plus exposés à l'IA enregistrent des gains de productivité jusqu'à 5 fois supérieurs à ceux des secteurs moins exposés.

Source : AI Jobs Barometer 2024, PwC

Les emplois intégrant des compétences en IA offrent un avantage salarial pouvant atteindre +25 % sur certains marchés.

Source : AI Jobs Barometer 2024, PwC

Début 2026, 80 % des services Achats utilisent encore des assistants génériques non personnalisés, limités à des tâches basiques.

Source : Baromètre Achats 2025 – Swott

Moins de 30 % des entreprises parviennent à créer de la valeur significative à partir de leurs outils digitaux Achats.

Source : McKinsey – Digital Procurement Report

Les organisations ayant simplifié leur écosystème d'outils constatent une amélioration de la productivité allant jusqu'à +20 à +30 %.

Source : BCG – Procurement Transformation Insights



Sommaire

01

p.5-7

L'illusion
digitale

02

p.8-13

Le tournant
agentique

03

p.14

Le modèle
Acheteur-IA

04

p.15-17

Simplifier pour
accélérer



01 Le mirage digital

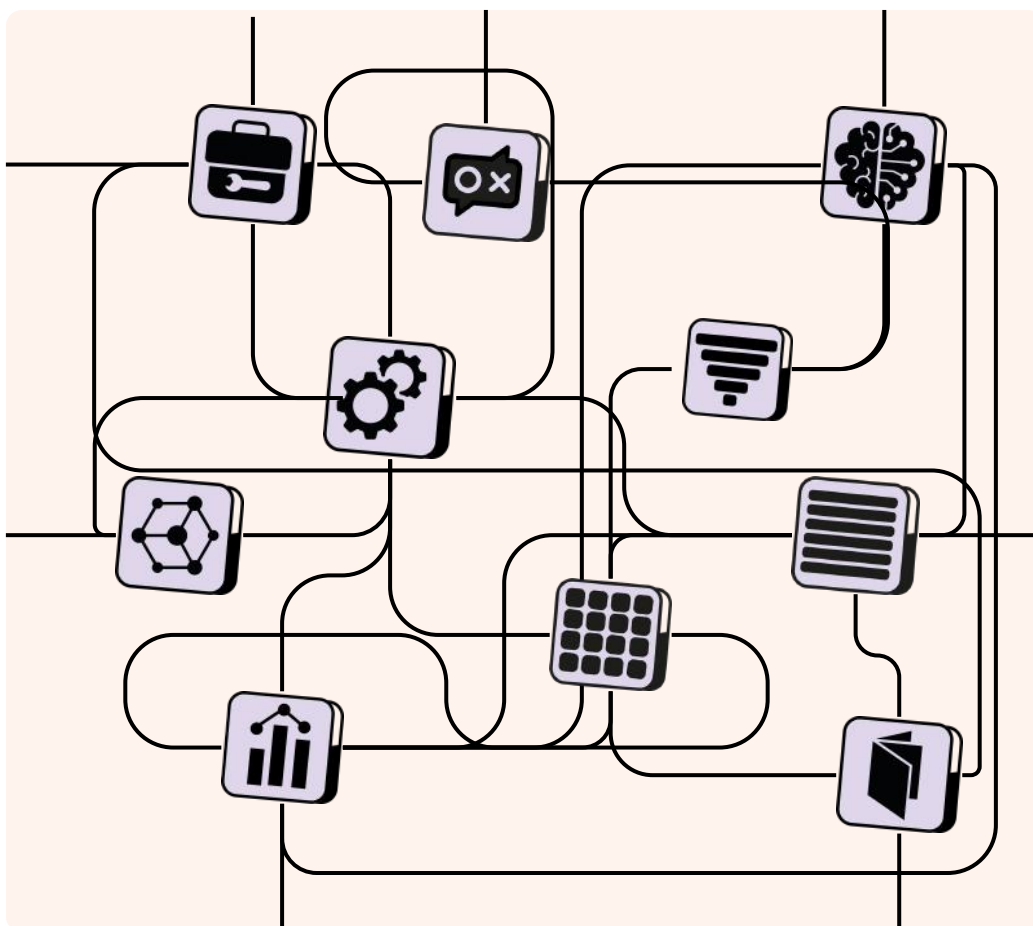
Quand les outils promettent la fluidité... mais installent la complexité.

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

Le Baromètre annuel 2025 du Succès de la Transformation Digitale des Directions Achats du CNA & InsideBoard AI confirme ce paradoxe : 74,3 % des directions Achats font de la productivité une priorité de leurs investissements SI, 50 % réclament des outils plus performants, mais 65,7 % déclarent encore manquer d'outils adaptés et 50 % signalent des problèmes d'ergonomie.

Ce constat révèle un déséquilibre plus profond : dans une fonction Achats 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.



Plus d'outils. Moins de maîtrise.

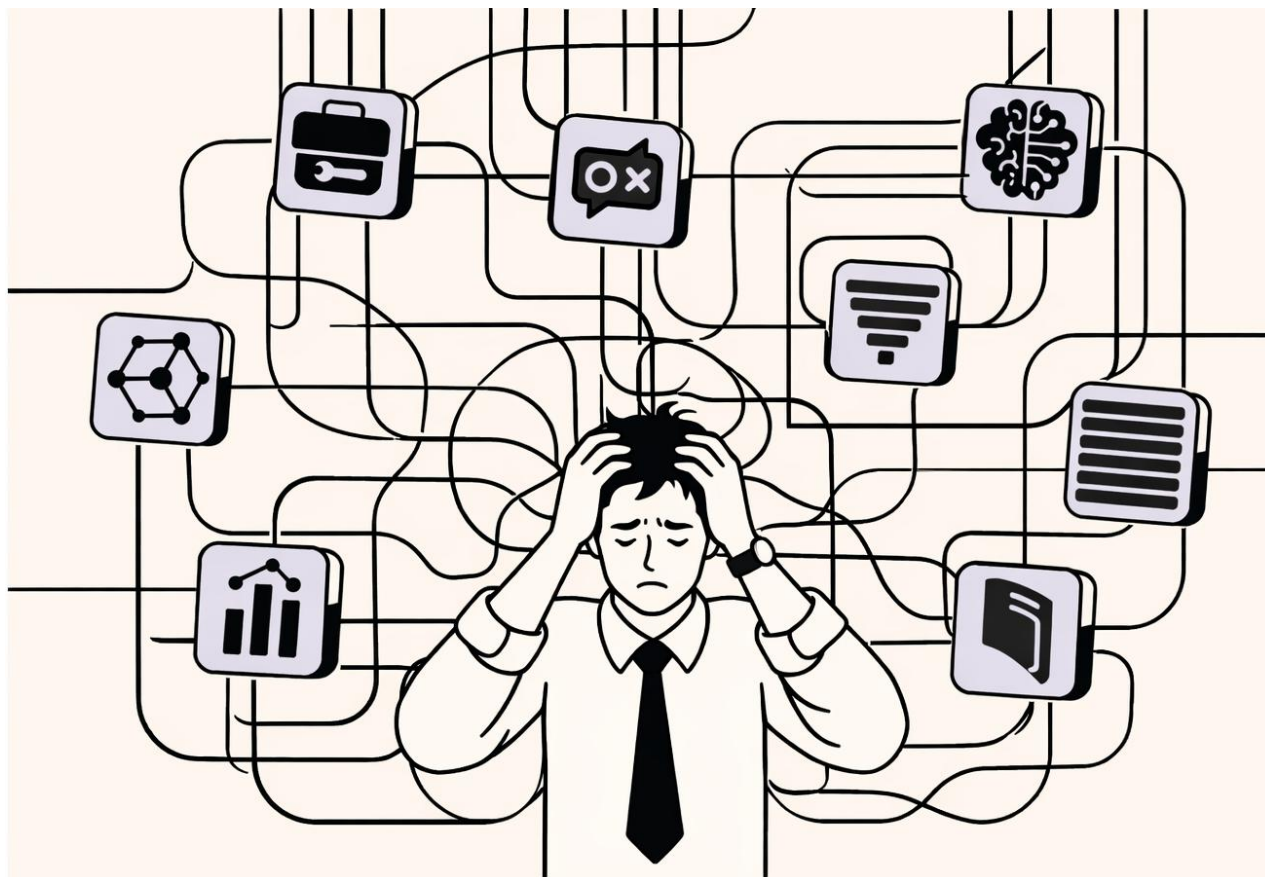
Chaque nouvel outil promet de simplifier les processus, d'accélérer l'exécution et d'améliorer la performance.

Mais dans une fonction Achats encore en quête de standards et de langage commun, chaque solution vient ajouter sa propre logique, ses propres règles, ses propres usages.

Progressivement, les pratiques se fragmentent, les workflows se complexifient, et la maîtrise globale s'efface.

Ce qui devait apporter de la fluidité finit par produire de la dispersion.

À mesure que les outils s'ajoutent, la cohérence peut disparaître.



Face à cette complexité croissante, une nouvelle approche émerge.

Plutôt que d'ajouter des outils, certaines directions Achats commencent à repenser 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, mais de retrouver de la cohérence dans les processus, les données et les décisions.

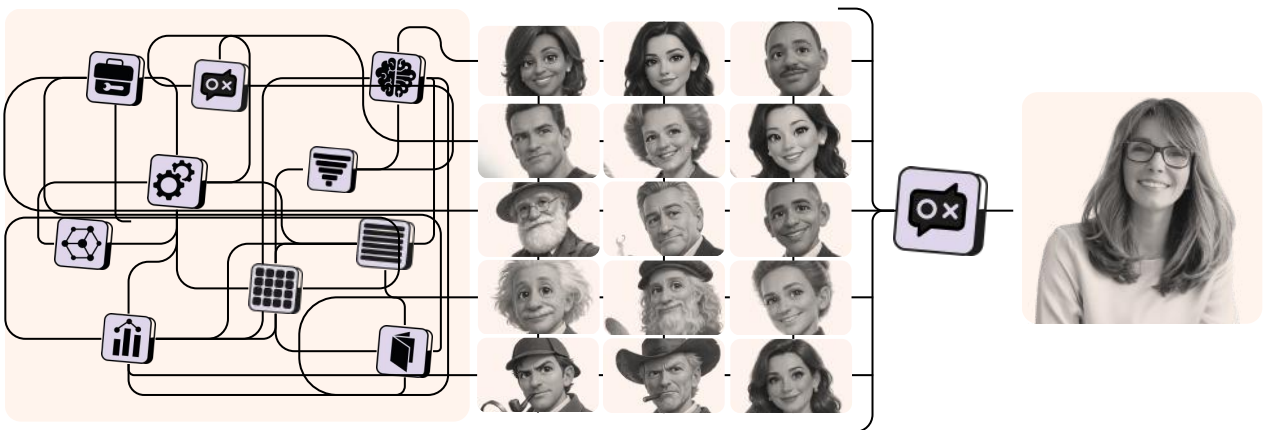
C'est dans ce contexte que l'intelligence artificielle change de rôle.

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 et structurer l'information de bout en bout.

Progressivement, un nouveau modèle se dessine : celui d'un binôme Acheteur – IA aussi appelé Acheteur².

L'IA prend en charge l'exécution, la production et l'analyse, tandis que l'acheteur se concentre sur ce qui fait réellement la valeur de sa fonction : la compréhension des enjeux, la prise de décision et l'arbitrage.

Dans ce modèle, la performance ne repose plus sur la multiplication des solutions, mais sur la capacité à aligner exécution, données et décision dans un même système cohérent et un seul point d'entrée orchestré par l'IA agentique.



Un point d'entrée unique pour activer une IA agentique orchestrée : chaque sujet Achats est traité par des agents spécialisés, pour transformer la complexité en décisions fluides et maîtrisées.

02 Le tournant agentique

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

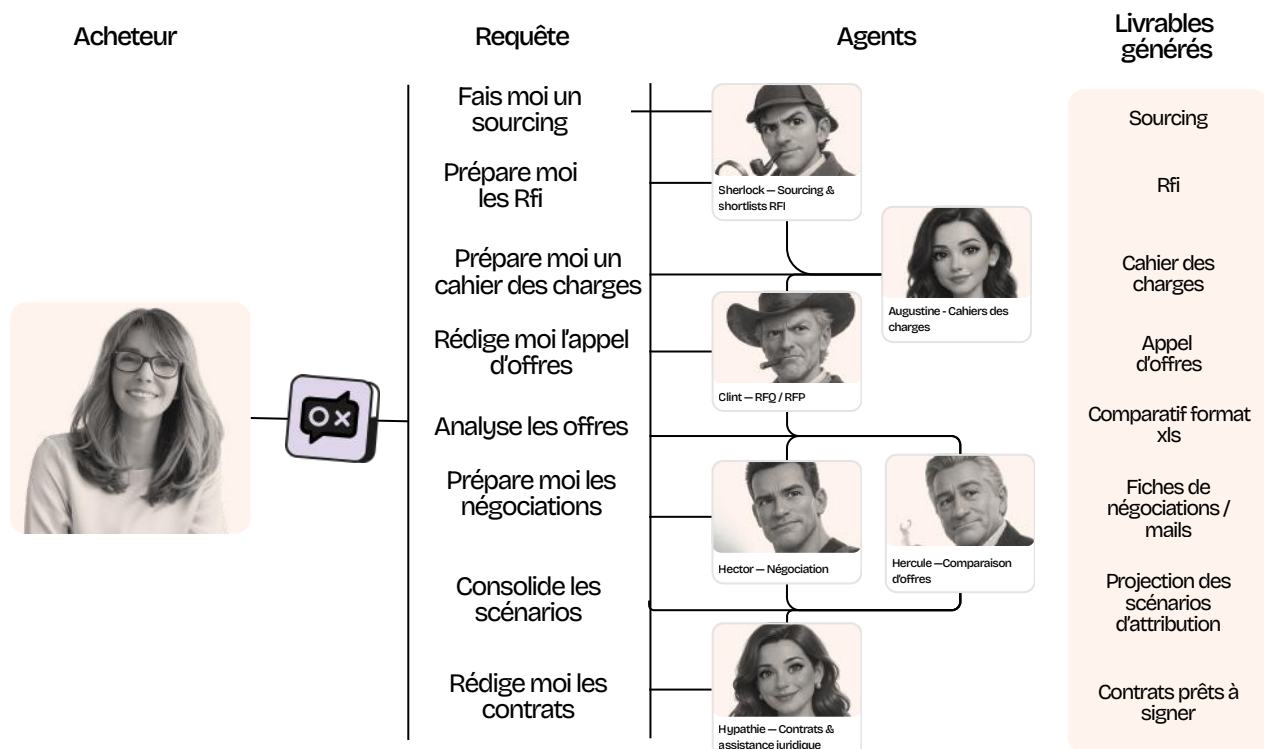
Après des années marquées par la digitalisation et l'accumulation d'outils, une rupture s'opère dans la fonction Achats.

Jusqu'ici, l'intelligence artificielle intervenait principalement comme un assistant : génération de texte, analyse ponctuelle, automatisation de tâches isolées.

Des gains réels, mais souvent limités, dépendants des utilisateurs et sans impact structurel. Aujourd'hui, une nouvelle étape est franchie.

L'IA ne se contente plus d'assister.

Elle s'intègre aux processus, prend en charge des séquences complètes de travail et produit des livrables directement exploitables.



Dans une même conversation, l'IA agentique mobilise les agents spécialisés utiles, échange avec l'acheteur à chaque étape et génère progressivement les livrables prêts à être exploités.

[Voir l'IA agentique en action sur ce cas](#)



Ce n'est plus l'utilisateur qui navigue entre les outils. C'est l'IA qui orchestre.

Pendant des années, chaque besoin Achats a donné naissance à un outil : sourcing, analyse, contrats, data.

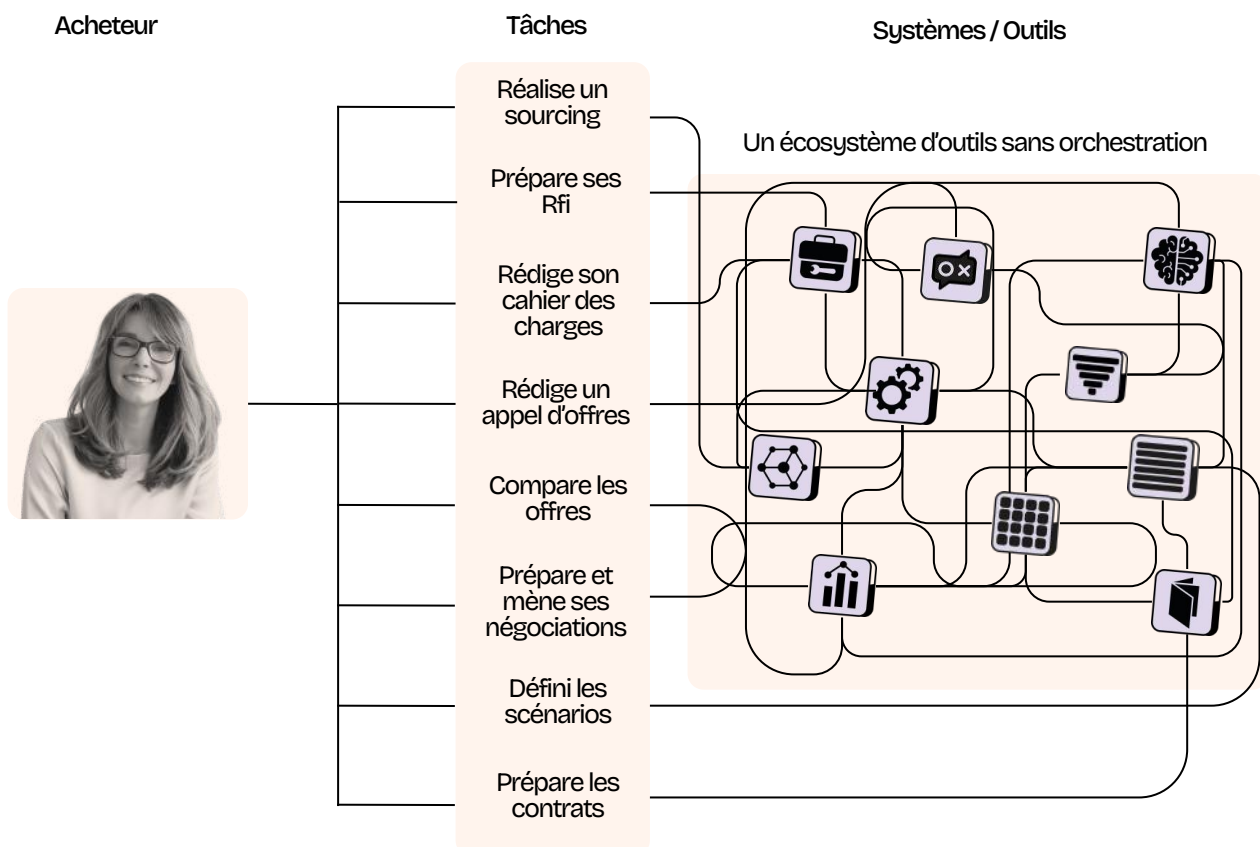
Cette logique a permis de structurer la fonction... mais elle a aussi fragmenté les pratiques.

Chaque solution apporte sa propre interface, ses règles, ses usages.

Avec l'IA agentique, la logique s'inverse.

Ce n'est plus l'acheteur qui passe d'un outil à l'autre.

C'est l'IA qui mobilise les bonnes expertises, structure les étapes et orchestre l'exécution de bout en bout.



Un acheteur qui réalise une multitude de tâches à travers un empilement d'outils, dans un cadre d'exécution fragmenté.

Une IA capable de traiter tous les sujets, pas seulement une tâche.

L'IA franchit un cap.

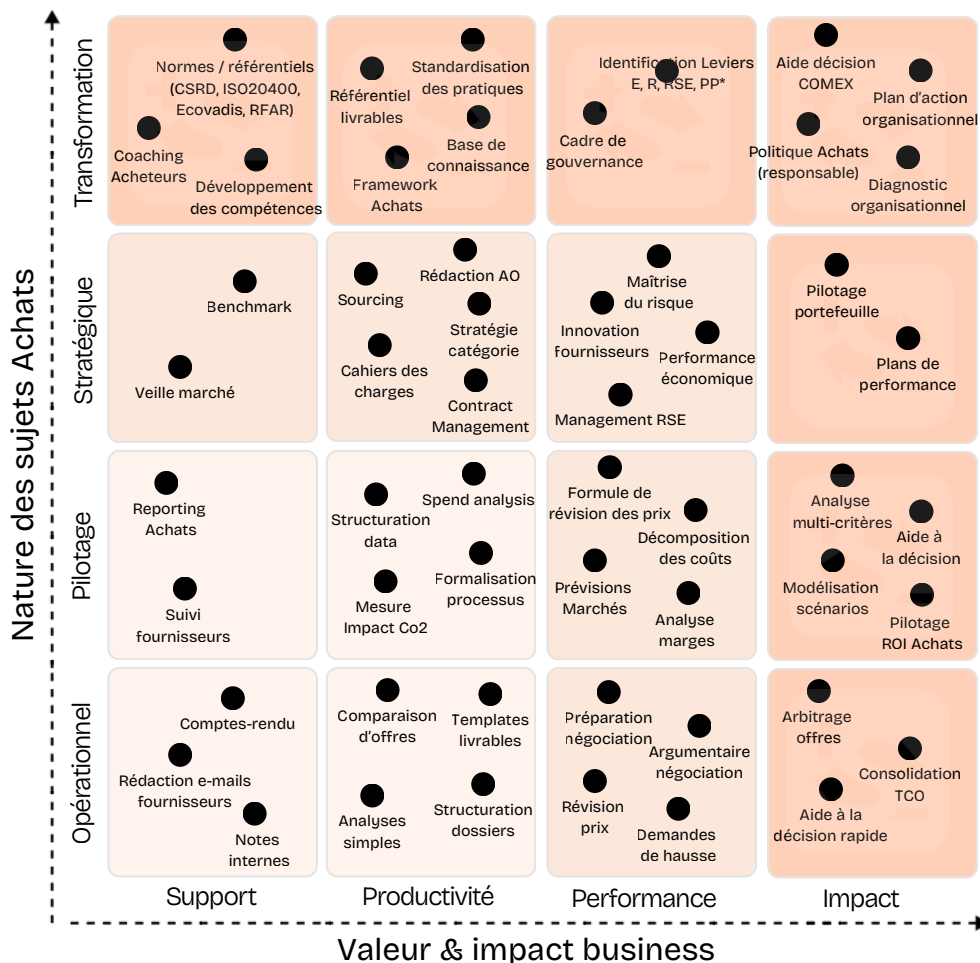
Elle ne se limite plus à répondre à des demandes ponctuelles ou à générer du contenu.

Elle prend en charge des sujets complets : analyser une situation, structurer l'information, produire des livrables et enchaîner les étapes d'un processus.

Jusqu'ici, l'IA assistait. Aujourd'hui, elle exécute.

Elle ne répond plus à une question.

Elle traite les sujets Achats de bout en bout, sans fragmentation, sous le pilotage de l'Acheteur.



*Identification des leviers d'amélioration de la performance économique, de management du risque, de management de la RSE et d'amélioration de la réponse aux besoins des parties prenantes internes et externes.

Source : Matrice Swott de couverture des cas d'usage Achats par la valeur business et le niveau de transformation



03 Le modèle Acheteur-IA

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

Avec l'émergence de l'IA agentique, la fonction Achats adopte un nouveau modèle opérationnel, centré sur la simplification de l'exécution.

Ce modèle repose sur une répartition claire des rôles.

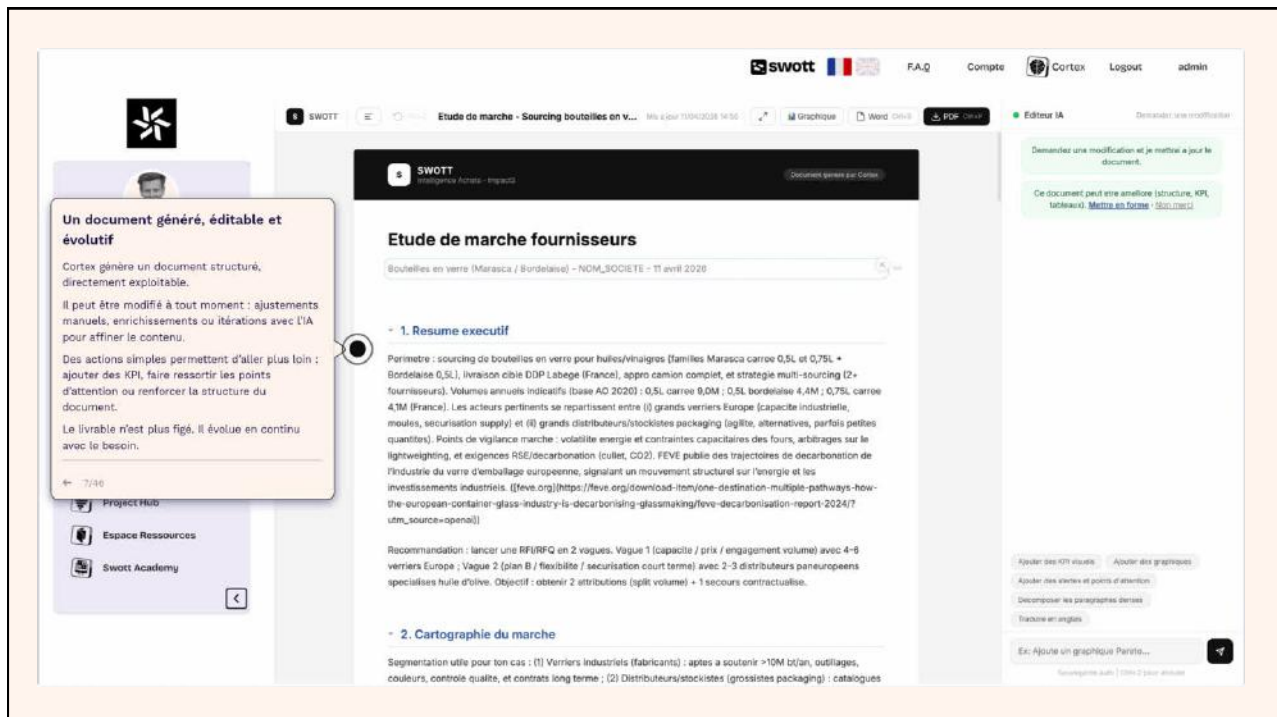
L'Acheteur se concentre sur ce qui fait sa valeur : comprendre les enjeux, cadrer les besoins, orienter les décisions et arbitrer.

L'IA, de son côté, prend en charge l'exécution des sujets. Elle structure les informations, mobilise les expertises nécessaires et produit les livrables attendus dans une logique fluide et continue.

L'enjeu n'est plus de maîtriser des outils, mais de piloter efficacement les sujets.

Ce changement redéfinit la manière de travailler.

L'Acheteur n'est plus un opérateur d'outils. Il devient un pilote de l'exécution, appuyé par une IA capable d'agir.



Voir l'IA agentique en action



Une interaction simple qui déclenche une exécution complète.

Dans ce modèle, l'expérience utilisateur est radicalement simplifiée.

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.

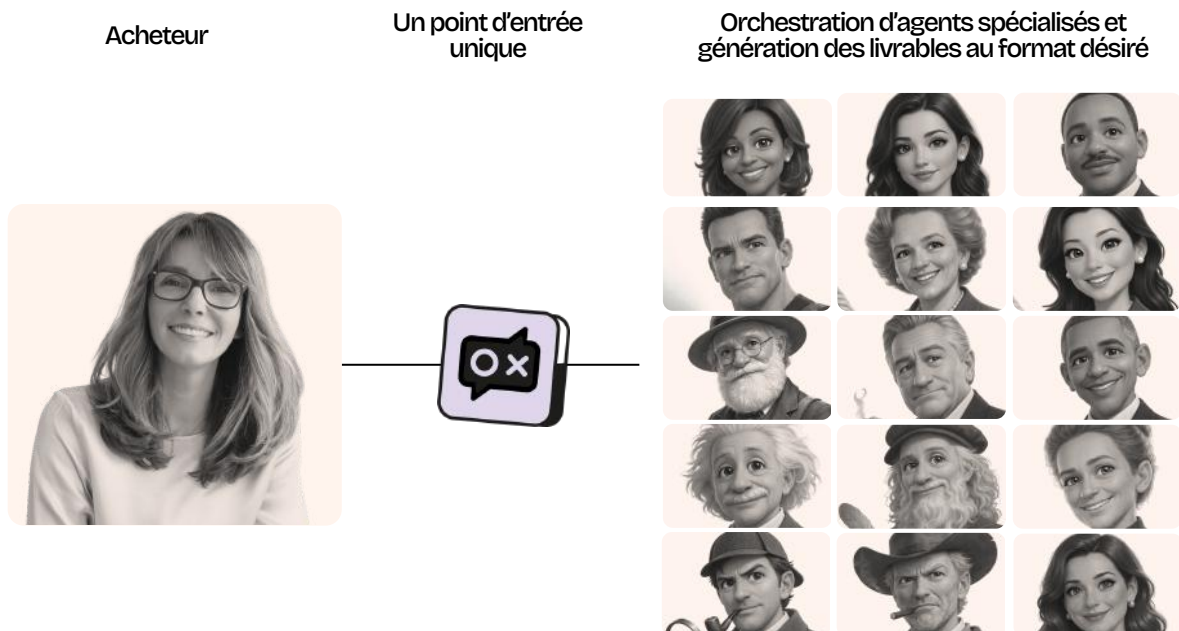
À partir de cette interaction, l'IA comprend le contexte, organise la démarche et active les expertises nécessaires pour faire avancer le sujet.

Chaque étape s'enchaîne naturellement : analyse, structuration, production des livrables, ajustements.

L'ensemble se construit dans une logique continue, au sein d'un même échange. L'Acheteur reste pleinement impliqué dans la boucle : il oriente, challenge, valide et affine les résultats.

Ce fonctionnement permet de traiter des sujets complexes sans alourdir l'expérience.

L'exécution devient fluide, sans rupture, et alignée en permanence avec l'intention de l'Acheteur.



Une exécution plus simple, une performance plus structurée.

En réorganisant l'exécution autour d'un point d'entrée unique et d'une orchestration intelligente, le modèle Acheteur-IA transforme en profondeur la performance de la fonction Achats.

Les pratiques deviennent plus homogènes, les livrables plus structurés, et les analyses plus comparables d'un sujet à l'autre.

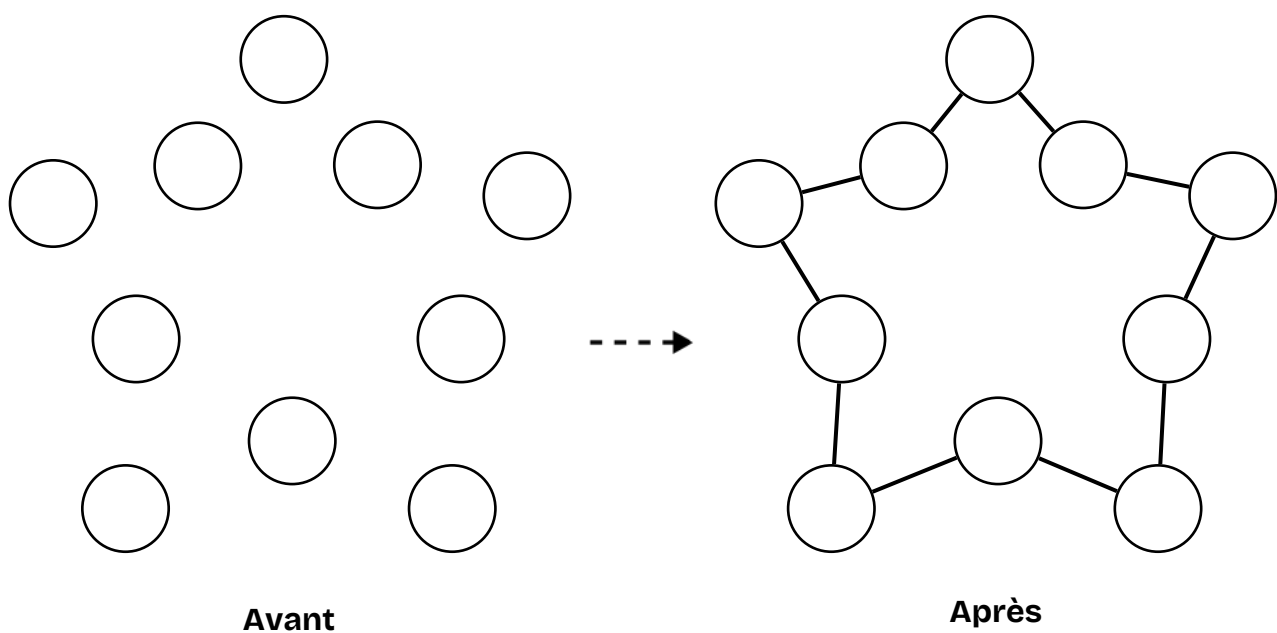
Les équipes ne dépendent plus de leur capacité à naviguer entre des outils ou à reconstruire des méthodes.

Elles s'appuient sur une exécution cohérente, reproductible et directement exploitable.

Ce changement permet de traiter plus rapidement des sujets à forte valeur, tout en renforçant la qualité des décisions.

La performance ne repose plus sur l'empilement de solutions, mais sur la capacité à orchestrer efficacement l'ensemble des sujets.

Ce n'est pas une amélioration des usages. C'est une transformation du modèle opérationnel des Achats.



04 Simplifier pour accélérer

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

La simplification de l'exécution ne réduit pas le rôle des Acheteurs. Elle le transforme.

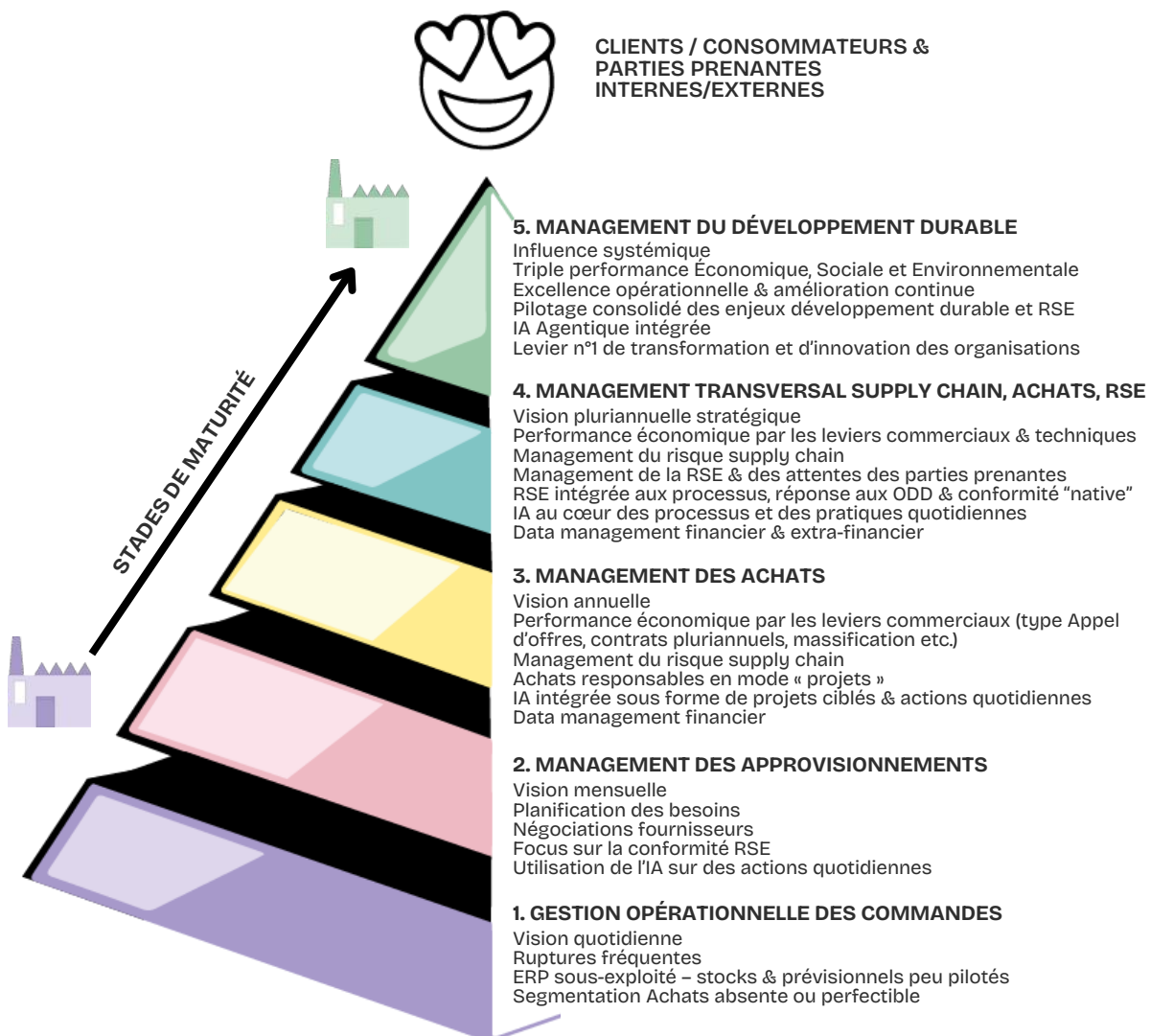
En déléguant une grande partie des tâches opérationnelles à l'IA, les équipes Achats se libèrent de l'exécution pure pour se recentrer sur des activités à plus forte valeur.

Analyse des enjeux, pilotage des risques, construction de stratégies, alignement avec les parties prenantes : le rôle évolue vers davantage de hauteur et de responsabilité.

Ce mouvement implique une transformation profonde des compétences.

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

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



Toutes les organisations ne sont pas au même niveau face à l'IA.

Face à ces évolutions, les directions Achats ne partent pas du même point.

Certaines restent encore fortement mobilisées sur des tâches opérationnelles, avec des pratiques hétérogènes et peu structurées.

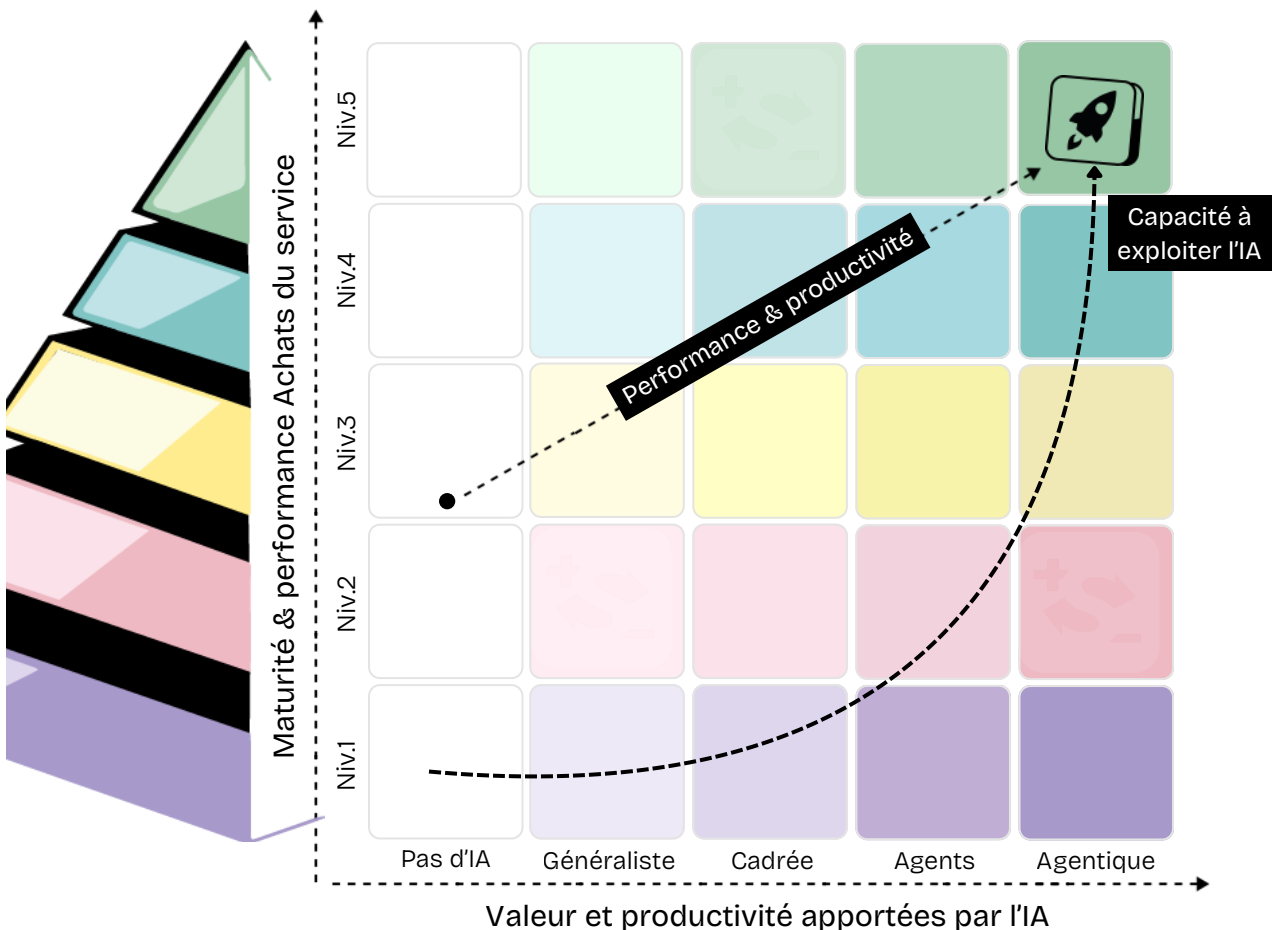
D'autres ont déjà engagé une transformation vers plus de standardisation, de pilotage par la donnée et d'intégration des enjeux RSE.

L'IA agentique agit comme un accélérateur de ces dynamiques.

Elle renforce les organisations déjà structurées et révèle les limites de celles qui ne le sont pas encore.

Adopter ce nouveau modèle ne consiste pas seulement à déployer une technologie. Cela suppose un certain niveau de maturité dans les pratiques, les méthodes et la gouvernance.

Plus l'organisation est mature, plus elle est en capacité de tirer pleinement parti de l'IA.



Conclusion

Less is More. Une nouvelle manière de penser la performance Achats.

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, mais elle a aussi introduit de la complexité, de la fragmentation et des limites dans l'exécution.

L'émergence de l'IA agentique marque une rupture.

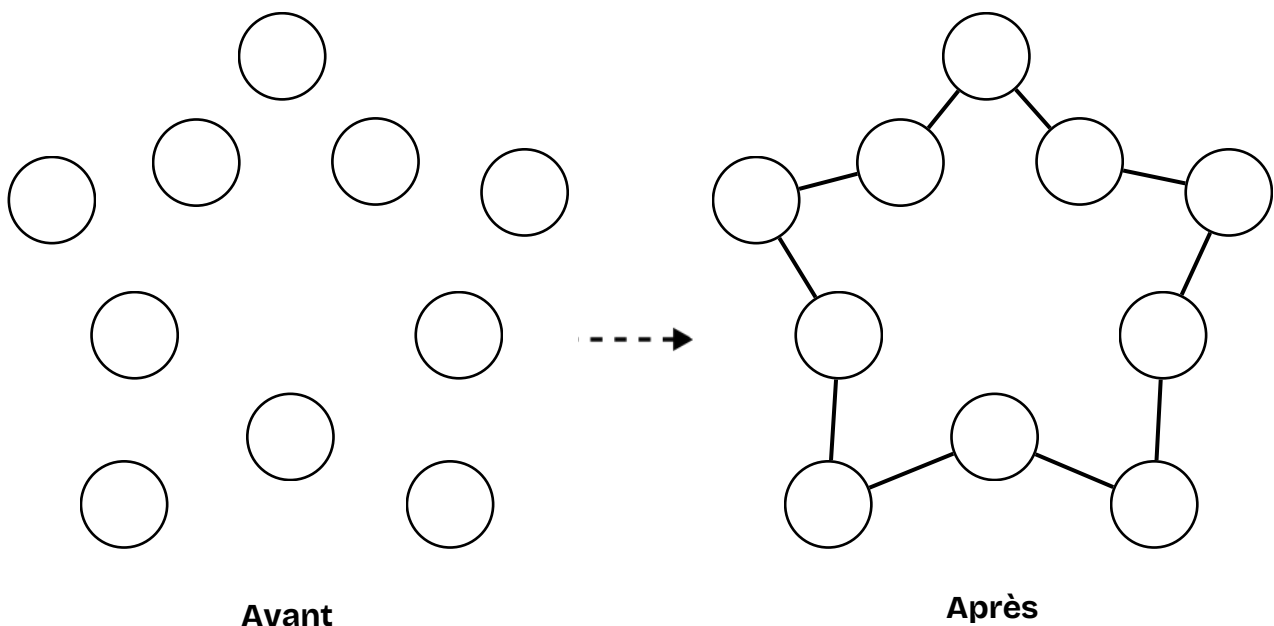
Elle permet de simplifier l'accès à l'exécution, d'orchestrer les expertises et de traiter les sujets de bout en bout, dans une logique fluide et continue.

Ce changement ne concerne pas uniquement les outils.

Il redéfinit le rôle des Acheteurs, élève le niveau d'exigence et transforme en profondeur le modèle opérationnel.

La performance ne repose plus sur la multiplication des solutions, mais sur la capacité à piloter efficacement les sujets.

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



Aller plus loin

Cortex. Une mise en œuvre concrète de l'IA agentique Achats.

Aujourd'hui, ce modèle n'est plus théorique. Il est déjà opérationnel.

Avec Cortex, l'IA agentique Achats développée par Swott, un Acheteur peut initier un sujet simplement : lancer un sourcing, préparer un appel d'offres, analyser des offres ou structurer une négociation.

À partir de cette interaction, Cortex active les agents spécialisés utiles, organise les étapes et génère les livrables attendus dans un flux de travail continu.

Le tout dans un seul point d'entrée, sans rupture, sans navigation entre outils.

Contrairement aux solutions traditionnelles, Cortex couvre l'ensemble du processus Achats, de l'expression du besoin jusqu'à la contractualisation, en intégrant les dimensions d'analyse, de structuration, de décision et d'exécution.

Surtout, la plateforme ne remplace pas les organisations existantes : elle s'adapte aux processus, aux référentiels et aux modes de fonctionnement déjà en place, en venant structurer et fluidifier leur exécution.

L'Acheteur conserve la maîtrise du sujet. Il apporte le contexte, oriente les décisions, valide les résultats.

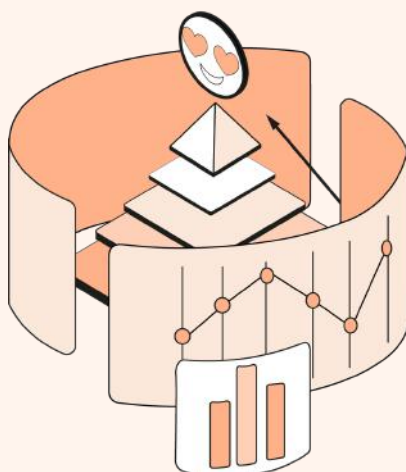
Cortex exécute, structure et produit.

Ce modèle permet de transformer une complexité opérationnelle fragmentée en une exécution fluide, cohérente et directement exploitable.

[Découvrir Cortex](#)

[Positionner une démo](#)





Positionner une démo

+ 33 5 82 88 03 05

www.swott.fr

Réalisation : Guillaume Gourmelon
© Swott - 2026. Tous droits réservés.
Publication : Janvier 2026