

DEMANDE D'INFORMATION (RFI)

Solution d'IA agentique pour la fonction Achats

Consultation du marché préalable au choix d'un système d'intelligence artificielle dédié aux Achats : production de livrables, pilotage de la performance et conformité.

Organisation : **[Nom de votre organisation]**

Référence de la consultation : **[Référence interne]**

Date d'émission : **[JJ/MM/AAAA]**

Date limite de réponse : **[JJ/MM/AAAA]**

Contact : **[Prénom Nom · fonction · email]**

Document confidentiel. Diffusion limitée aux destinataires de la consultation.

Mode d'emploi de ce modèle

Ce modèle de RFI est conçu pour consulter le marché des solutions d'IA agentique Achats de façon structurée et comparable. Il se complète en une heure :

- Remplacez tous les champs **[entre crochets]** par vos informations, puis adaptez le périmètre (section 2) et le calendrier (section 3) à votre contexte.
- Supprimez les questions sans objet pour votre organisation : la section B9 (commande publique) ne concerne que les acheteurs soumis au Code de la commande publique.
- Ajustez les pondérations de la grille d'évaluation Excel jointe avant l'envoi : les critères et leur poids doivent refléter vos priorités, pas celles d'un éditeur.
- Exigez des réponses factuelles et vérifiables : références nominatives, attestations, démonstrations. Une réponse déclarative sans preuve se note au plus 2 sur 4.
- Faites signer un accord de confidentialité (NDA) avant toute démonstration sur vos données réelles.

Avant l'envoi

Supprimez cette page ainsi que toute mention de la source du modèle si vous le souhaitez : ce document vous appartient.

Modèle proposé par Swott (swott.fr), Lauréat Or des Trophées des Achats 2026. Il reste volontairement neutre : toutes les questions s'appliquent à l'ensemble des solutions du marché.

1. Contexte et objectifs

[Présentez votre organisation en quelques lignes : secteur, taille, périmètre Achats (montant annuel, nombre d'acheteurs, catégories couvertes).]

[Décrivez la situation de départ : outils en place (ERP, SRM, bureautique), niveau d'usage actuel de l'IA, difficultés rencontrées (charge de production, données dispersées, exigences RSE, effectifs).]

La présente consultation vise à identifier les solutions d'IA agentique dédiées à la fonction Achats susceptibles de répondre aux objectifs suivants :

- Réduire le temps de production des livrables Achats (analyses, cahiers des charges, appels d'offres, comparatifs, synthèses) ;
- Structurer le pilotage de la performance Achats sur ses trois dimensions : économique, sociale et environnementale ;
- Garantir un cadre de sécurité, de confidentialité et de conformité adapté à nos exigences (RGPD, réglementation IA) ;
- [Complétez ou adaptez ces objectifs.]

À ce stade, la démarche est une demande d'information : elle ne constitue ni un appel d'offres, ni un engagement contractuel de notre part.

2. Périmètre de la consultation

Utilisateurs concernés : [nombre] acheteurs et [nombre] utilisateurs occasionnels (prescripteurs, direction).

Périmètre fonctionnel prioritaire : [ex. sourcing, rédaction des consultations, analyse des offres, pilotage des données].

Langues de travail : [français, anglais...]. Zones géographiques : [préciser].

Contraintes particulières : [ex. hébergement des données en Union européenne exigé, commande publique, secteur régulé].

3. Calendrier indicatif

Étape	Échéance
Envoi de la demande d'information	[JJ/MM/AAAA]
Date limite des questions des répondants	[JJ/MM/AAAA]
Date limite de remise des réponses	[JJ/MM/AAAA]
Démonstrations sur cas réels (candidats présélectionnés, sous NDA)	[Semaine du JJ/MM]
Décision de lancement d'un pilote	[JJ/MM/AAAA]

4. Modalités de réponse

- Réponse attendue au format **[PDF ou Word]**, en reprenant la numérotation des questions (A1, A2...). Les réponses renvoyant uniquement à une plaquette commerciale ne seront pas prises en compte.
- Toute affirmation relative à la sécurité, à la conformité ou aux références doit être accompagnée d'un élément vérifiable : attestation, certificat, accès à un trust center, contact référence.
- Les questions des répondants sont adressées à **[email de contact]** avant le **[date]** ; les réponses utiles à tous seront partagées avec l'ensemble des destinataires.
- La confidentialité des informations contenues dans ce document doit être respectée ; un NDA sera signé avant toute démonstration sur nos données.

5. Questionnaire

Merci de répondre de façon factuelle et concise à chacune des questions suivantes. L'échelle de notation utilisée pour l'évaluation figure en section 6.

A. Société, références et solidité

Objectif : évaluer la pérennité du répondant et la profondeur de sa spécialisation Achats.

Réf.	Question
A1	Présentez votre société : date de création, actionnariat, effectifs, implantations, part de l'activité dédiée aux Achats.
A2	Depuis combien d'années travaillez-vous exclusivement ou principalement avec des directions Achats ? Décrivez votre R&D métier.
A3	Citez des références clients comparables à notre organisation (taille, secteur), dont au moins deux acceptant d'être contactées.
A4	Quelles distinctions, labels ou reconnaissances la solution a-t-elle obtenus ? Précisez l'année et l'organisme.
A5	La méthode Achats sous-jacente à la solution est-elle formalisée et publiée (ouvrage, référentiels, indicateurs) ? Décrivez-la.
A6	Présentez votre feuille de route produit à 12 et 24 mois, et le rythme constaté des mises à jour sur les 12 derniers mois.

B. Couverture fonctionnelle Achats

Objectif : vérifier que la solution couvre le cycle Achats de bout en bout, production et pilotage.

Réf.	Question
B1	Décrivez la couverture du cycle amont : études de marché, cartographies fournisseurs, benchmarks. Fournissez un exemple de livrable.
B2	Décrivez la production des documents de consultation : cahier des charges, appel d'offres, pièces associées. Sur quelles trames ?
B3	Décrivez l'analyse des offres : consolidation, comparatifs multicritères, approche en coût complet (TCO). Fournissez un exemple.
B4	Quel appui la solution apporte-t-elle à la préparation des négociations (leviers, argumentaires, comptes rendus) ?
B5	Décrivez le pilotage des données Achats : dépenses, gains, risques, empreinte carbone. Quels niveaux de granularité ?
B6	Décrivez l'appui à la stratégie de portefeuille : analyses par famille, matrices d'arbitrage, feuilles de route.

Réf.	Question
B7	La solution permet-elle de piloter des projets Achats de bout en bout (phases, jalons, gains, risques, conformité) ?
B8	Comment la performance sociale et environnementale est-elle intégrée (indicateurs, reporting, exigences type CSRD ou SPASER) ?
B9	Le cas échéant : proposez-vous un mode commande publique natif ? Précisez les pièces couvertes (RC, CCTP, CCAP, BPU, DQE, DPGF) et la terminologie utilisée.

C. Approche IA et fiabilité

Objectif : comprendre l'architecture d'IA, sa fiabilité et son adaptation à nos standards.

Réf.	Question
C1	Décrivez l'architecture d'IA : s'agit-il d'agents spécialisés par tâche Achats ou d'un assistant généraliste ? Combien d'agents sont prêts à l'emploi, sans construction préalable de notre part ?
C2	Qui sélectionne l'agent ou le modèle pertinent pour une demande : l'utilisateur ou le système ? Décrivez l'orchestration.
C3	Comment la solution traite-t-elle une information manquante ou incertaine ? Distinguez explicitement ce qui est signalé comme hypothèse de ce qui est présenté comme un fait.
C4	Décrivez la traçabilité d'un livrable : sources mobilisées, données utilisées, contributions, historique des versions.
C5	Comment nos éléments d'identité (charte graphique, trames, modèles internes, référentiels) sont-ils intégrés aux livrables produits ?
C6	Est-il possible de créer des agents sur mesure pour nos besoins spécifiques ? Par qui, dans quels délais, à quel coût ?
C7	Comment les savoir-faire et retours d'expérience de nos équipes sont-ils capitalisés et réutilisés par la solution ?

D. Données et intégrations

Objectif : mesurer la dépendance au système d'information et garantir la réversibilité.

Réf.	Question
D1	Quels sont les modes d'alimentation en données au démarrage (fichiers, extractions, connecteurs) ? Une intégration à notre SI est-elle un prérequis ?
D2	Quel est le délai type entre la mise à disposition de la solution et la production du premier livrable sur nos données ?
D3	Quels connecteurs (ERP, SRM, autres) sont disponibles, et à quelles conditions de mise en œuvre et de coût ?

Réf.	Question
D4	Comment nos données sont-elles cloisonnées vis-à-vis de vos autres clients ? Qui, chez vous, peut y accéder et dans quel cadre ?
D5	Décrivez la réversibilité : formats et délais d'export, suppression des données en fin de contrat, preuve de suppression.
D6	Confirmez la propriété de nos données et des livrables produits. Vos conditions générales prévoient-elles un usage de nos contenus à d'autres fins ?

E. Sécurité et conformité

Objectif : obtenir des preuves vérifiables, pas des déclarations.

Réf.	Question
E1	Où sont hébergées l'application et les données (pays, fournisseur) ? Listez l'ensemble des sous-traitants ultérieurs de la chaîne.
E2	Listez les certifications et attestations de l'éditeur et de chaque maillon de la chaîne technique, en distinguant ce qui est acquis, en cours (avec échéance) et prévu.
E3	Décrivez le chiffrement des données en transit et au repos, sur l'ensemble de la chaîne (application, base de données, couche IA).
E4	Décrivez la gestion des accès : rôles et permissions, traçabilité des actions sensibles, journalisation.
E5	Nos données servent-elles, directement ou indirectement, à entraîner des modèles d'IA ? Proposez-vous une option de rétention zéro sur la couche IA ? Fournissez l'attestation correspondante.
E6	Décrivez votre conformité RGPD : qualification des rôles (article 28), DPA proposé, assistance à l'exercice des droits.
E7	Quel est le positionnement de la solution au regard du règlement européen sur l'IA : classification, supervision humaine, contribution à la littératie IA de nos équipes (article 4) ?
E8	Quels éléments de preuve sont consultables par nos équipes sans intermédiaire (trust center, charte sécurité) ? Vous engagez-vous à compléter nos questionnaires sécurité, et sous quel délai ?

F. Déploiement, adoption et accompagnement

Objectif : évaluer l'effort réel de mise en œuvre, côté équipes comme côté SI.

Réf.	Question
F1	Décrivez le déploiement type : durée entre signature et premiers livrables en production, jalons, charge attendue de nos équipes.
F2	Quels sont les prérequis techniques côté utilisateur (installation, extensions, matériel) ?

Réf.	Question
F3	Décrivez le dispositif de formation et de montée en compétence des acheteurs, y compris la formation à l'usage professionnel de l'IA.
F4	Décrivez l'accompagnement au changement proposé : profils mobilisés, charge, coûts associés.
F5	Décrivez le support : canaux, langues, horaires, engagements de niveau de service.

G. Modèle économique

Objectif : obtenir un coût complet transparent et une porte de sortie claire.

Réf.	Question
G1	Détaillez la structure tarifaire complète : licences, paliers, dégressivité, frais d'entrée. Indiquez les tarifs publics si disponibles.
G2	Listez tous les coûts annexes : paramétrage, intégration, formation, accompagnement, support renforcé, options.
G3	Simulez le coût total sur trois ans pour [X] utilisateurs, en détaillant chaque poste, hypothèses comprises.
G4	Quelles sont la durée d'engagement, les conditions de sortie et les modalités de réversibilité contractuelle ?
G5	Proposez-vous une phase d'essai ou un pilote ? Précisez le périmètre, la durée, le coût et les conditions.

H. Preuve et démonstration

Objectif : juger sur pièces, pas sur promesses.

Réf.	Question
H1	Acceptez-vous une démonstration sur l'un de nos dossiers réels, sous NDA, plutôt que sur un jeu de données de démonstration ? À quelles conditions et à quel coût ?
H2	Comment mesurez-vous les gains pendant un pilote (temps, qualité, adoption) ? Fournissez un bilan type, anonymisé, d'un pilote livré à un client comparable.
H3	Acceptez-vous un principe de Go/No-Go à l'issue de chaque étape (démonstration, pilote), sans pénalité de sortie ?
H4	Quels engagements prenez-vous si les résultats mesurés ne sont pas au rendez-vous ?

6. Méthode d'évaluation

Les réponses sont évaluées à l'aide de la grille Excel jointe (36 critères pondérés, reprenant les sections A à H du questionnaire). Chaque critère est noté selon l'échelle suivante :

Note	Signification
0	Absent : la solution ne couvre pas le critère, ou la réponse est éludée.
1	Insuffisant : couverture marginale ou purement déclarative, sans élément vérifiable.
2	Partiel : couvert moyennant développements spécifiques, délais ou coûts additionnels.
3	Conforme : couvert en standard et démontré (preuve, référence, démonstration).
4	Différenciant : couvert en standard, démontré, et supérieur aux pratiques du marché.

Pondérations par défaut, ajustables dans la grille : couverture fonctionnelle 25 %, approche IA et fiabilité 20 %, sécurité et conformité 15 %, société et références 10 %, données et intégrations 10 %, déploiement et adoption 8 %, modèle économique 7 %, preuve et démonstration 5 %.

Le principe directeur

Une réponse ne vaut que par sa preuve : à note égale sur le papier, la priorité est donnée au répondant qui accepte de démontrer sa solution sur nos dossiers réels, sous NDA, avant tout engagement.

7. Annexes demandées aux répondants

- Charte ou politique de sécurité de la solution ;
- Modèle d'accord de traitement des données (DPA) et liste des sous-traitants ultérieurs ;
- Attestations et certificats cités en réponse à la section E ;
- Grille tarifaire complète et conditions générales ;
- Exemples de livrables anonymisés (un par grande famille de la section B).