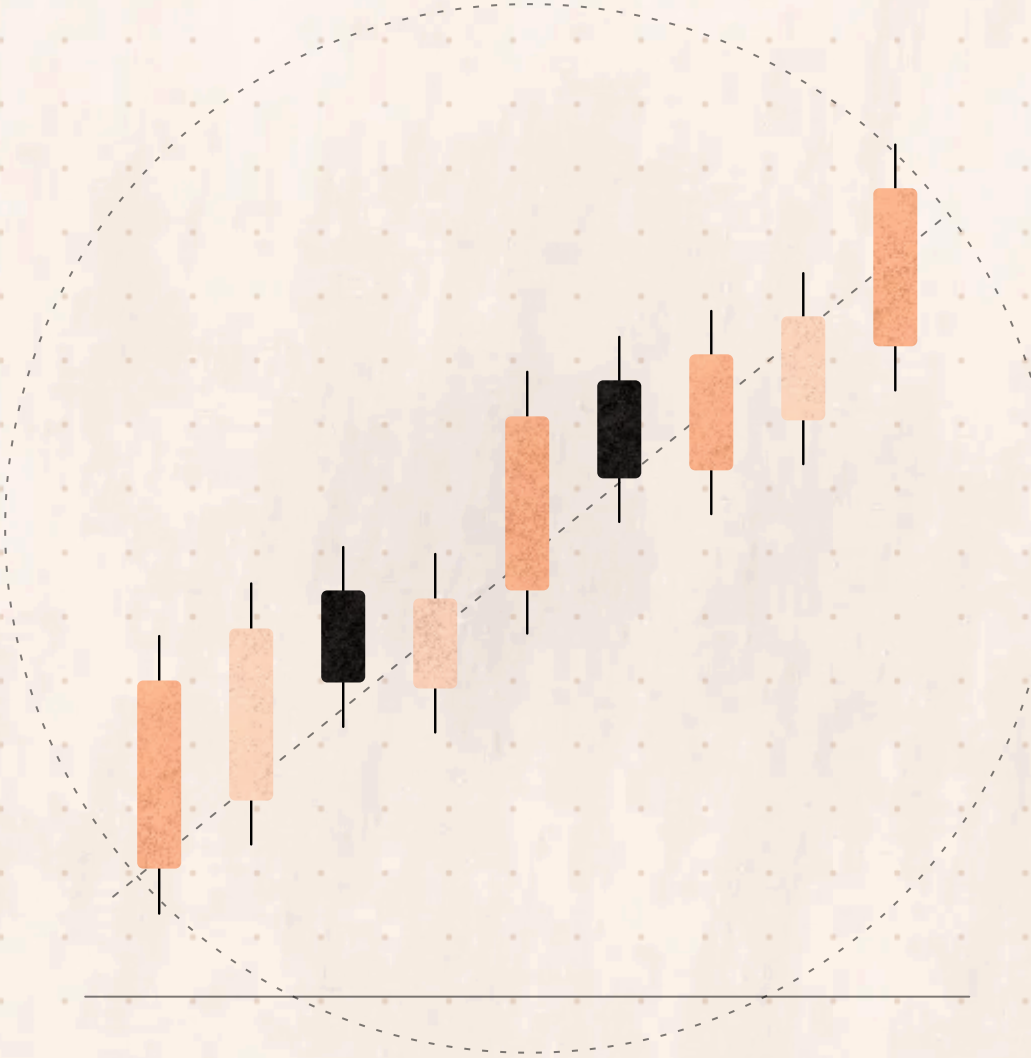
swott

GUIDE · PRIX ET CONTRATS · 2026

Hausses de prix, indexation et négociations annuelles.

Vérifier une hausse, construire une formule de révision, préparer la négociation annuelle : la méthode, et ce que l'IA prend en charge.

Chaque hausse annoncée, vérifiée à la source.



/MPACT³ × Cortex | l'Agentic Procurement System

Sommaire

ÉDITORIAL	Une hausse se vérifie avant de se négocier	3
REPÈRES	Six mots à connaître	4
01	Comprendre une hausse	5
02	Indexer : la formule, les indices, le suivi	8
03	Négocier chaque année	12
CONCLUSION	Vérifier, indexer, négocier, dans cet ordre	16

COMMENT LIRE CE GUIDE

Vérifier, indexer, négocier.

La première partie apprend à lire une demande de hausse. La deuxième construit et teste une formule de révision. La troisième prépare la négociation annuelle et la réponse au fournisseur.

Les exemples de calcul sont illustratifs. Les points de droit sont à valider avec votre juriste.

Une hausse se vérifie avant de se négocier.

Chaque année, les mêmes courriers arrivent. Un fournisseur annonce une hausse, invoque les matières, l'énergie, les salaires, le transport. Le chiffre est rond, le délai est court.

Deux réflexes dominent. Refuser par principe, au risque d'abîmer la relation. Ou négocier le chiffre annoncé, et se féliciter d'en avoir obtenu la moitié.

Dans les deux cas, une question n'a pas été posée : la hausse est-elle fondée, et de combien ?

Y répondre demande trois choses : le contrat, la part de chaque poste dans le prix, et l'évolution réelle des indices. Ces informations existent. Les indices sont publics, le contrat est écrit. Ce qui manque, c'est le temps de les rapprocher.

C'est un travail que l'IA fait bien : lire un contrat, relever une série, appliquer une formule terme par terme. L'acheteur garde ce qui fait son métier : la décision et la relation.

Ce guide suit le sujet de bout en bout : comprendre une hausse, indexer un contrat, préparer la négociation annuelle.

Guillaume Gourmelon
Fondateur de Swott, auteur de la méthode Impact³

Six mots à connaître.

Prix ferme

Un prix qui ne varie pas pendant la durée prévue au contrat, quoi qu'il arrive aux coûts.

Prix révisable

Un prix qui évolue selon une formule et des indices convenus à la signature.

Formule de révision

Le calcul qui relie le prix à ses composantes : une part fixe et des parts indexées.

Indice

Une série publiée par un organisme tiers, qui mesure l'évolution d'un coût : matière, énergie, main-d'œuvre, transport.

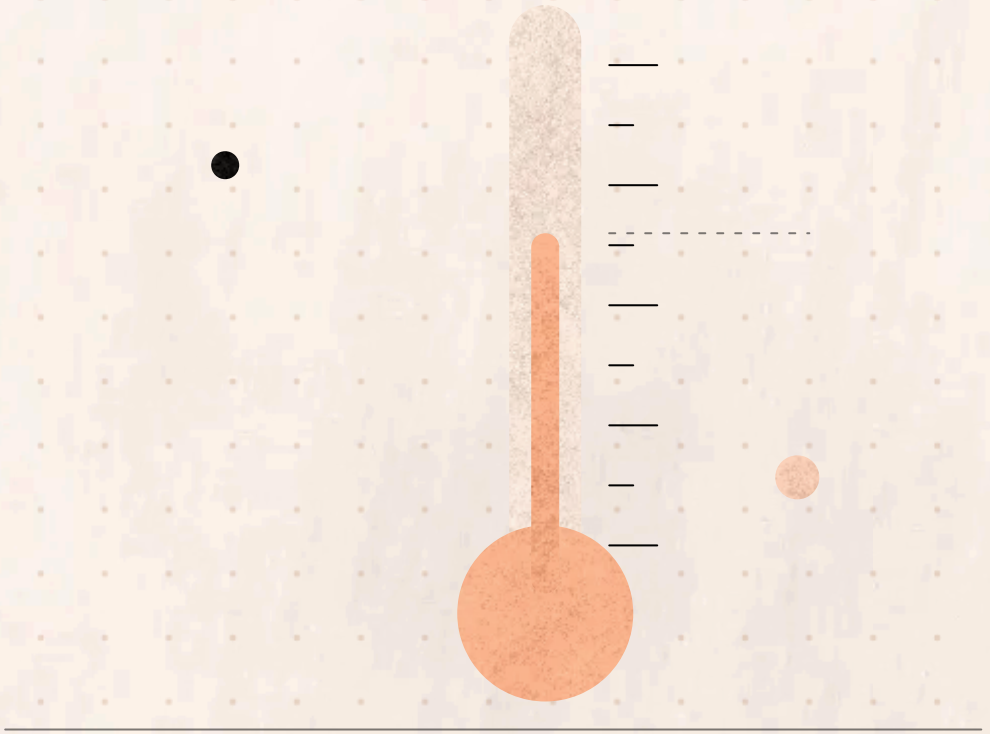
Clause butoir

Un plafond : la révision ne peut pas dépasser un pourcentage convenu sur une période.

Clause de revoyure

Un rendez-vous prévu au contrat pour rediscuter le prix si les conditions changent fortement.

Définitions d'usage, données à titre de repère. La rédaction des clauses relève de votre service juridique.



01 · Comprendre une hausse

Comprendre une hausse.

Ce qui compose un prix, et cinq questions à se poser avant de répondre.

Anatomie d’un prix.

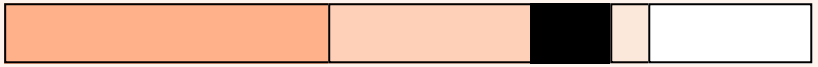
Un prix n’est pas un bloc. Il additionne des postes de coût qui n’évoluent ni au même rythme ni dans le même sens : la matière, l’énergie, la main-d’œuvre, le transport, les frais fixes, la marge.

Une hausse annoncée « à cause de l’énergie » ne peut porter que sur la part de l’énergie dans le prix. C’est l’argument le plus simple, et le plus souvent oublié.

Connaître la structure de coût

Elle se demande au fournisseur, dès la consultation. À défaut, elle s’estime : par comparaison entre les offres, par les données du secteur, par la décomposition du produit. Cortex prépare cette estimation et indique ses hypothèses.

EXEMPLE DE CALCUL



- Matière · 40 %
- Main-d’œuvre · 25 %
- Énergie · 10 %
- Transport · 5 %
- Frais fixes et marge · 20 %

L’indice de la matière augmente de 10 %. La matière pèse 40 % du prix. L’effet sur le prix est de 4 %.

Une hausse de 10 % sur un poste n’est pas une hausse de 10 % sur le prix.

Structure de coût illustrative. Elle varie d’un produit et d’un fournisseur à l’autre.

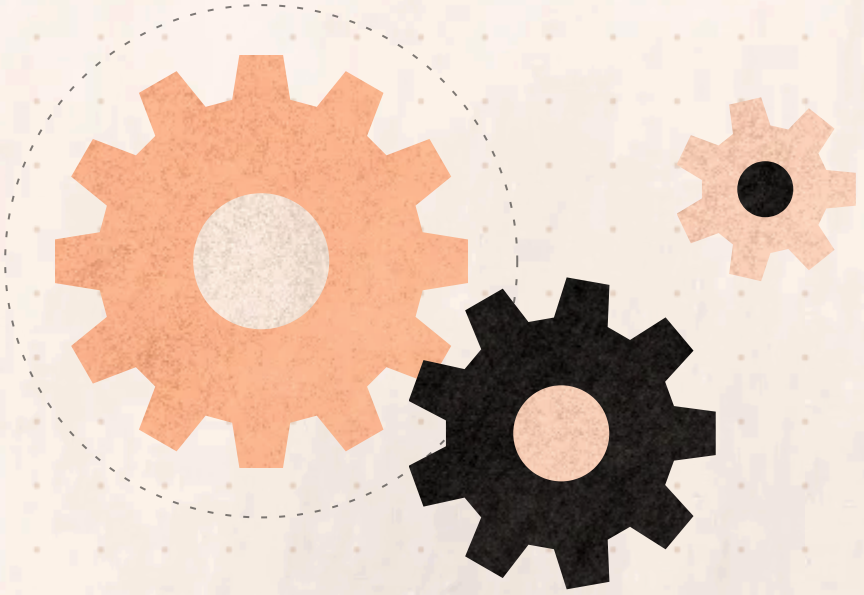
Cinq questions avant de répondre.

1. **Que dit le contrat ?**
   Prix ferme ou révisable, formule, périodicité, préavis, plafond.
2. **Quels postes sont concernés ?**
   Et pour quelle part du prix.
3. **Que disent les indices ?**
   Les valeurs officielles, sur la période exacte.
4. **Le calcul est-il juste ?**
   Date de référence, base, périodicité, arrondis.
5. **Que fait le marché ?**
   Les concurrents, les solutions de remplacement, notre propre position.

CE QUE LE CALCUL RÉVÈLE, LE PLUS SOUVENT

Fondée et juste	La hausse s'accepte, et vite.
Fondée, surévaluée	Elle applique à tout le prix l'évolution d'un seul poste.
Non fondée	Les indices sont stables ou en baisse sur la période.
Déjà prévue	Le contrat contient une formule : il suffit de l'appliquer.

Dans les quatre cas, la conversation change. Elle ne porte plus sur un pourcentage, mais sur des faits que les deux parties peuvent vérifier.



02 · Indexer

Indexer.

Construire une formule de révision, choisir ses indices, la tester, puis la suivre.

Construire une formule de révision.

Une formule de révision fait varier le prix comme ses composantes. Elle remplace la discussion annuelle sur un pourcentage par un calcul que chacun peut refaire.

LA FORME LA PLUS COURANTE

$$P = P_0 \times (a + b \times M / M_0 + c \times S / S_0)$$

P_0	Le prix d'origine.
a	La part fixe, qui ne varie pas.
b, c	Les parts indexées. La somme a + b + c vaut 1.
M, S	Les indices, ici matière et salaires, lus à la date de révision.
M_0, S_0	Les mêmes indices, à la date de référence.

SIX RÉGLAGES

La part fixe	Elle amortit les variations. Elle couvre les frais fixes et la marge.
Les pondérations	Elles reflètent la structure de coût réelle, pas une moyenne de secteur.
Les indices	Un par poste significatif : publics, réguliers, pérennes.
La date de référence	Celle de l'offre, écrite au contrat.
La périodicité	Annuelle le plus souvent, plus fréquente si les cours sont volatils.
Les bornes	Un seuil de déclenchement, un plafond, une clause de revoyure.

En droit français, l'indice doit être en relation directe avec l'objet du contrat ou avec l'activité de l'une des parties (article L. 112-2 du Code monétaire et financier). À valider avec votre juriste.

02 · Indexer

Choisir les indices, puis tester la formule.

QUATRE QUALITÉS D'UN BON INDICE

- ☐ Il mesure bien le poste de coût concerné.
- ☐ Il est publié par un organisme tiers, à date régulière.
- ☐ Il existe depuis assez longtemps pour être testé.
- ☐ Les deux parties peuvent le consulter librement.

En France, l'INSEE publie des séries de prix de production, de coûts salariaux et de matières. Les cotations de marché les complètent pour les métaux, l'énergie ou les matières agricoles.

Le bon indice est rarement le plus connu. C'est celui qui suit au plus près ce que le fournisseur achète réellement.

TESTER AVANT DE SIGNER

1. **Rejouer le passé**
   Appliquer la formule aux trois dernières années : le prix obtenu est-il plausible ?
2. **Vérifier la symétrie**
   La formule joue-t-elle à la baisse comme à la hausse ?
3. **Mesurer la sensibilité**
   Que devient le prix si un indice varie fortement ?

Cortex réalise ces tests à partir des séries suivies dans l'Index Hub, et présente le résultat dans un tableau que le fournisseur peut vérifier.

02 · Indexer

L’Index Hub : suivre les indices.

Chaque hausse annoncée, vérifiée à la source.

L’Index Hub réunit les cours et les indices de vos contrats, dont les séries de l’INSEE, et les relie à vos familles.

Cortex y lit les valeurs officielles et recalcule la révision, terme par terme, selon la formule du contrat.

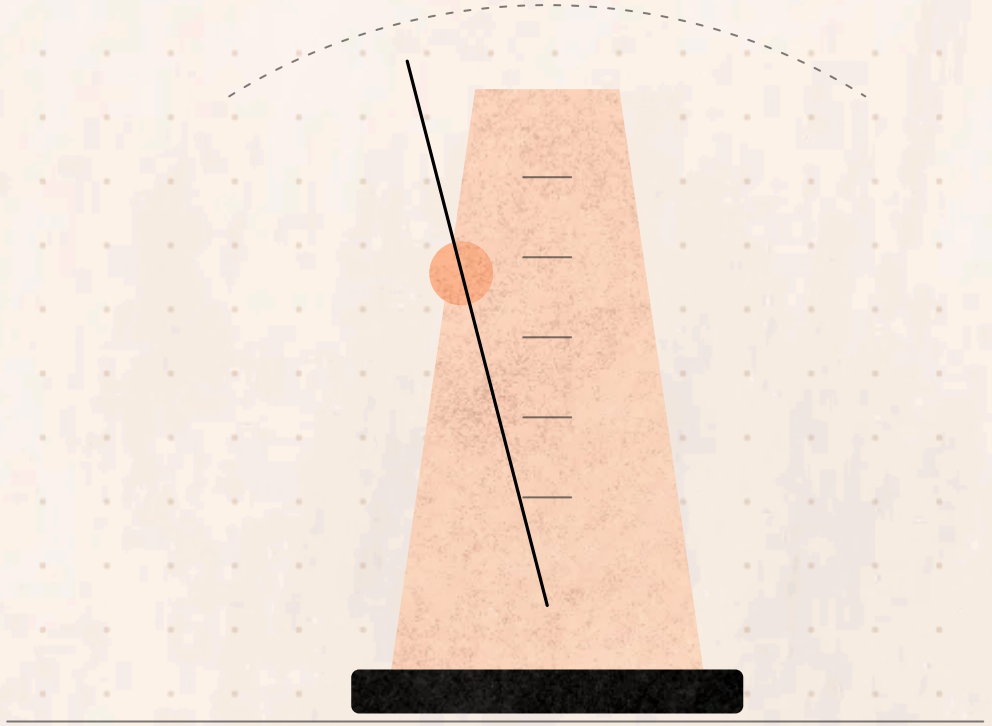
Pour l’acheteur	La réponse à une demande de hausse, prête à valider.
Pour le responsable de famille	L’exposition de la famille à l’inflation.
Pour la direction	Les révisions à venir et leur effet sur le budget.

AVEC LE SRM HUB

Le SRM Hub tient les contrats et leurs formules. Connecté à Cortex, il analyse une demande de hausse en quelques secondes, au regard du contrat, des formules de révision et des cours suivis dans l’Index Hub. Il propose la réponse.

Cortex propose, l’acheteur décide.

L’Index Hub est disponible depuis le 2 novembre 2026.



03 · Négocier chaque année

Négocier chaque année.

Le dossier de négociation, les trois réponses possibles, et les habitudes qui tiennent dans la durée.

03 · Négocier chaque année

Préparer la négociation annuelle.

UN DOSSIER EN SIX PIÈCES

- ☐ Le bilan de l'année : volumes, service, qualité, litiges.
- ☐ L'évolution des indices sur la période, poste par poste.
- ☐ La comparaison avec le marché : offres reçues, prix observés.
- ☐ Nos objectifs, et la limite au-delà de laquelle nous ne signons pas.
- ☐ Ce que nous pouvons offrir en échange : durée, volume, visibilité.
- ☐ La solution de repli, si la négociation échoue.

CONSTAT D'UTILISATEURS

2 heures → 20 minutes

C'est le temps de préparation d'une négociation annuelle que rapportent nos utilisateurs. Cortex rassemble les pièces. L'acheteur consacre le sien à la stratégie de l'entretien.

Retours utilisateurs Impact³ × Cortex, novembre 2026. Un constat, pas une promesse de résultat.

Cortex propose aussi un entraînement à la négociation : l'acheteur répète l'entretien face à un interlocuteur simulé, avant le vrai.

Trois réponses possibles.

1

Accepter

La hausse est fondée et le calcul est juste. L'accepter vite, par écrit, renforce la relation. Fixer aussi la date de la prochaine révision.

2

Accepter en partie

La hausse est fondée, mais surévaluée. Répondre par le calcul : la part réellement concernée, l'évolution réelle de l'indice. Proposer un étalement si besoin.

3

Refuser, et ouvrir

La hausse n'est pas fondée. Le dire, chiffres à l'appui, puis ouvrir d'autres pistes : un levier technique, un engagement de durée, une remise en concurrence.

LA FORME DE LA RÉPONSE

- Rappeler le contrat et la formule.
- Présenter le calcul, sources citées.
- Conclure par une proposition, pas par un refus sec.

CE QU'IL VAUT MIEUX ÉVITER

- Répondre sans avoir lu le contrat.
- Couper la poire en deux.
- Laisser la demande sans réponse : la facture suivante appliquera la hausse.

03 · Négocier chaque année

Tenir dans la durée.

QUATRE HABITUDES

1. **Tenir un registre**
   Chaque demande, sa date, le calcul, la réponse, le résultat.
2. **Demander les baisses**
   Quand les indices reculent, la formule s'applique aussi.
3. **Revoir les formules**
   Une pondération fausse depuis l'origine produit un écart chaque année.
4. **Mesurer l'exposition**
   Savoir quelles familles dépendent de quels indices, avant l'arrivée des courriers.

DU CAS PAR CAS À LA STRATÉGIE

Une famille très exposée aux cours d'une matière ne se traite pas seulement par des réponses aux hausses. Elle appelle un projet : revoir la conception, changer de matière, sécuriser un contrat, diversifier les sources.

La matrice stratégique dit quand ce projet devient prioritaire.

La réduction des coûts reste la priorité de 77 % des directions Achats en 2026. La vérification des hausses en est la forme la plus directe : elle ne demande ni consultation ni changement de fournisseur.

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

Vérifier. Indexer. Négocier. Dans cet ordre.

Une hausse vérifiée se discute sur des faits. Un contrat indexé se révise sans conflit. Une négociation préparée se conclut plus vite. Les trois reposent sur la même matière : le contrat, la structure de coût, les indices.

DANS LA PLATEFORME

Suivre les indices	Index Hub
Tenir les contrats, répondre aux hausses	SRM Hub
Mesurer l'exposition par famille	Data Hub
Lancer un projet sur la famille	Project Hub

Pour aller plus loin

Indexation des prix fournisseurs : choisir un indice et tester la formule

Hausse de prix fournisseur : préparer une réponse étayée

Inflation des achats : mesurer son exposition

PASSER À L'ACTION

Vérifier une hausse que vous venez de recevoir.

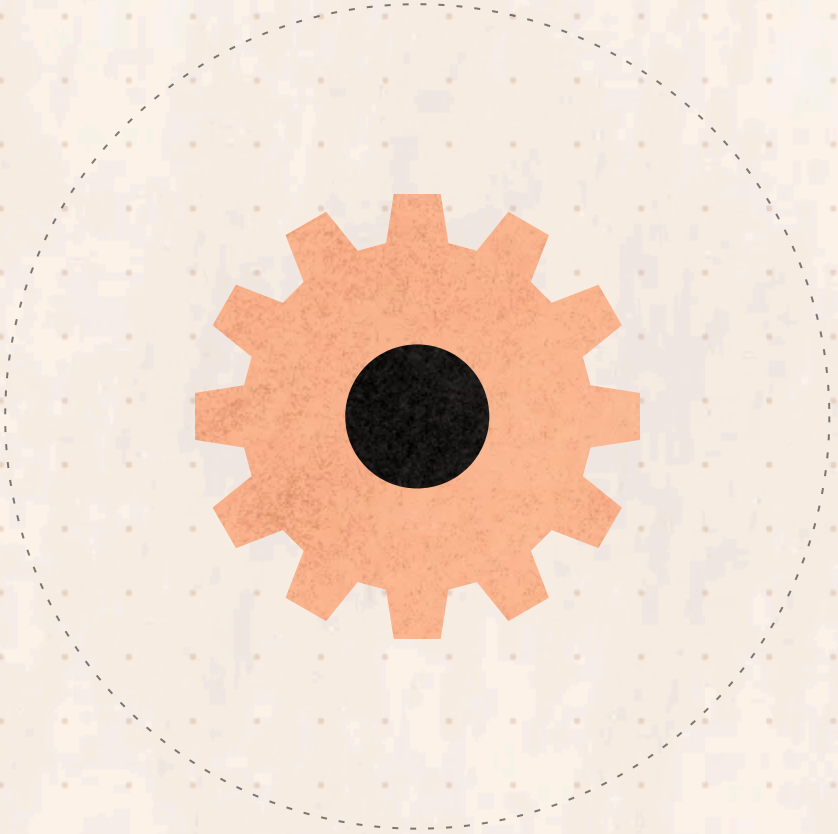
Nous prenons une demande réelle, le contrat concerné et les indices de la période. Nous refaisons le calcul avec vous et nous préparons la réponse.

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