



Impact hausse tarifaire

Guide visuel — cinq écrans

Lytica Consulting
version 18 · 1er oct. 2026

Ce guide montre l'outil en marche sur un jeu de démonstration. Chaque écran tient en trois questions : ce que vous faites, ce qu'il faut vérifier, et le piège. Comptez vingt minutes pour le premier passage, dont quinze sur le premier écran.

1 Charger, mapper, tarifier

Dire à l'outil où sont vos données et ce que chaque colonne veut dire.

FEUILLES

MASTER ARTICLE ·REQUIS

feuille02_articles

MASTER CLIENT ·REQUIS

feuille01_clients

TARIF ACTUEL ·REQUIS

feuille03_tarif_20

NOUVEAU TARIF

feuille04_tarif_20

COÛT STANDARD

feuille02_articles

TRANSACTIONS ·REQUIS

feuille05_ventes_e1

GRILLE STANDARD ·REQUIS

feuille05_ventes_e1

Chaque rôle reçoit une feuille. Plusieurs classeurs sont acceptés : la feuille est identifiée « fichier > feuille ».

GRILLE STANDARD ·
05_VENTES_ET_CONDITIONS >
GRILLE

Remise *Remise

ClientClient

RegionRegion

À quoi correspond chaque colonneFamilleFamille

MarqueMarque

Sous-familleSous-famil

ArticleArticle

Pour chaque colonne de votre grille de remises, un seul menu : à quoi elle correspond. Choisir une colonne d'un master crée le niveau de hiérarchie automatiquement.

client · famille · sous-famille · article → client · famille · sous-famille → region · famille → client · famille → client · marque → region → marque

La cascade est déduite de votre grille : de la condition la plus précise à la plus générale. Vous ne la saisissez pas.

À FAIRE — VOS FICHIERS NE SONT PAS ENCORE UTILISÉS

Rien n'est calculé sur vos données tant que vous n'avez pas cliqué sur ce bouton. L'application travaille sur le jeu de démonstration.

Utiliser ces données

Rien n'est calculé sur vos données tant que ce bouton n'a pas été cliqué.

CE QUE VOUS FAITES

- Déposer les classeurs (plusieurs à la fois).
- Vérifier le rattachement des feuilles, puis des colonnes.
- Relier chaque colonne de la grille à sa signification.
- Choisir la forme du nouveau tarif : fichier de prix, pourcentage par famille, ou pourcentage global.
- Cliquer sur **Utiliser ces données**.

CE QU'IL FAUT VÉRIFIER

- Le **montant net** est bien affecté — c'est la colonne qui donne sa valeur au diagnostic.
- Le tarif actuel et le nouveau tarif ne sont pas inversés.
- Le tableau « où les lignes trouvent leur remise » ne laisse pas trop de lignes sans correspondance.

Le piège — Tant que vous n'avez pas cliqué sur **Utiliser ces données**, tout ce que vous voyez vient du jeu de démonstration. L'étiquette en haut passe en orange et affiche « fichiers non appliqués » — c'est le seul signal qui compte.

2 Contrôler

Le mapping déclaré est-il le bon, et quelles lignes entrent dans le périmètre ?

LIGNES RECONSTRUITES 74 / 74	TAUX EN LIGNES 100,0 %	TAUX EN CHIFFRE D'AFFAIRES 100,0 %
ÉCARTS CONSTATÉS 0		

On reconstruit le prix facturé à partir de la grille et on compte les écarts.

TYPES DE LIGNE RETENUS
☒ Catalogue (74) ☐ Negocie (50) ☐ Projet (6)
Une ligne entre dans le périmètre si son type est coché et si la cascade lui a trouvé une condition. Types relevés dans : vos données.

Les types de ligne sont relevés dans vos données, avec leur nombre de lignes. Vous cochez ce qui entre.

	LIGNES	CA FACTURÉ	PART
En périmètre	74	196 820 €	63,4 %
Hors périmètre	56	113 595 €	36,6 %
dont type hors filtre	56		
Total	130	310 415 €	100,0 %

La couverture est le premier chiffre à regarder : un outil qui ne voit que la moitié du chiffre d'affaires ne prouve rien.

CE QUE VOUS FAITES

- Lire le taux de reconstruction.
- Cocher les types de ligne qui relèvent du tarif.

CE QU'IL FAUT VÉRIFIER

- La couverture du chiffre d'affaires. En dessous de 60 %, interrogez le périmètre avant de lire la suite.
- Les raisons des exclusions : type hors filtre, ou aucune condition trouvée — ce ne sont pas les mêmes problèmes.

Le piège — Si des lignes portent une **remise facturée différente de la remise de la grille**, l'outil le signale et le chiffre. Pour celles-là, le CA d'avant vient de la facture et le CA d'après de la grille : la hausse affichée mélange l'effet du tarif et l'écart de condition.

3 Lire

Ce que le tarif annonce contre ce qu'il encaisse, client par client.

LECTURE

Hausse annoncée +5,59 %, hausse réellement subie +5,63 %. L'effet structure ne dépasse pas 0,04 pt : tant que les remises sont en pourcentage, elles s'annulent dans le rapport, et tout l'écart entre clients vient du mix produit.

La moyenne et l'étendue. C'est l'écart entre les deux qui est le sujet.

CLIENT	SEGMENT	CA ACTUEL	REMISE MOY.	HAUSSE SUBIE <small>I</small>	EFFET MIX <small>I</small>	EFFET STRUCTURE <small>I</small>
IND-AUT-201	Industry	2 735 €	15,0 %	+10,00 %	+4,41 pt	-0,00 pt
UTL-EVC-520	Utilities	14 172 €	9,4 %	+8,88 %	+3,30 pt	+0,00 pt
INS-CTR-101	Installer	9 064 €	12,7 %	+8,20 %	+2,63 pt	-0,01 pt
DIS-NAT-001	Distributor	64 953 €	8,8 %	+7,47 %	+1,84 pt	+0,04 pt
INS-PNL-120	Installer	11 569 €	8,9 %	+5,09 %	-0,49 pt	+0,00 pt
IND-DTC-230	Industry	33 526 €	12,9 %	+5,00 %	-0,59 pt	-0,00 pt
INS-IND-110	Installer	7 165 €	11,5 %	+3,49 %	-2,09 pt	+0,00 pt
OEM-MCH-301	OEM	21 434 €	13,8 %	+3,01 %	-2,58 pt	+0,00 pt
PUB-LOC-401	Public Sector	10 920 €	12,6 %	+2,49 %	-3,09 pt	-0,00 pt
DIS-REG-010	Distributor	10 647 €	9,8 %	+2,49 %	-3,10 pt	-0,00 pt
DIS-NAT-002	Distributor	10 637 €	12,8 %	+2,39 %	-3,20 pt	-0,00 pt
Ensemble		196 820 €		+5,63 %	-	-

Pour chaque client : hausse subie, effet mix, effet structure. La décomposition est exacte et additive.

CE QUE VOUS FAITES

- Comparer le tarif annoncé et la hausse réalisée.
- Trier mentalement par euros exposés, pas par pourcentage.

CE QU'IL FAUT VÉRIFIER

- L'étendue des hausses subies. Une moyenne conforme peut cacher un client à +10 % et un autre à +2 %.
- L'effet structure : sur des données réelles, c'est l'écart entre ce que le client paie et ce que la grille dit qu'il devrait payer.

Le piège — Survolez le petit **i** des en-têtes de colonnes et des tuiles du haut : chaque notion y est définie, avec sa formule et un exemple chiffré. Un prix net ferme annule complètement la hausse ; une remise en montant fixe l'amplifie.

4 Classer

Situer chaque client, et en déduire jusqu'où on a le droit de céder.

CLASSE A ≤	CLASSE B ≤	MARGE CIBLE %	MARGE MINIMALE %	AXE DES VENTES	☒ montrer la migration après hausse
<input type="text" value="80"/>	<input type="text" value="95"/>	<input type="text" value="35"/>	<input type="text" value="20"/>	colonnes A / B / C	
☒ lignes de repère ☒ séparateurs A/B/C					

Quatre seuils, tous modifiables : bornes de classe A et B, marge cible, marge minimale.



Classe ABC en colonnes, marge en ordonnée, neuf zones. Le trait relie la position actuelle à la position après hausse.

A+ 4 clients · 77 448 € <input type="text" value="1.5"/>	A0 2 clients · 79 125 € <input type="text" value="0.5"/>	A- 0 client · 0 € <input type="text" value="0"/>	B+ 2 clients · 21 284 € <input type="text" value="1.5"/>	B0 1 client · 9 064 € <input type="text" value="0.5"/>	B- 0 client · 0 € <input type="text" value="0"/>	C+ 1 client · 7 165 € <input type="text" value="1.5"/>
C0 1 client · 2 735 € <input type="text" value="0.5"/>	C- 0 client · 0 € <input type="text" value="0"/>					

À chaque zone, une bande : le nombre de points de remise qu'on s'autorise à concéder.

CE QUE VOUS FAITES

- Régler la marge cible et la marge minimale selon votre politique.
- Ajuster les bandes de latitude si la règle par défaut ne vous convient pas.

CE QU'IL FAUT VÉRIFIER

- Les deux bacs en bas à gauche : *sans achat* et *hors périmètre* ne sont pas la même chose.
- La corrélation entre marge et hausse subie. Si le tarif frappe le plus fort vos clients à faible marge, c'est un accident de mix, pas une décision.

Le piège — La matrice ne fixe pas la hausse, elle fixe la latitude. Et sans colonne de coût, la marge n'est pas calculable : déclarez-la alors au choix, globale, par segment ou par famille — tout ce qui en découle portera la mention « déclarée ».

5 Ajuster

Chiffrer ce que chaque concession coûte, avant de la faire.

COMPTEUR

Coût cumulé des remises accordées : 0 € · hausse après ajustement +5,63 % · Tarif annoncé +5,59 %, soit +0,04 pt d'écart.

D'OÙ VIENT CE COÛT

Dans la règle par défaut : 0 € · accordé en assouplissant la règle : 0 € · accordé en dérogation individuelle : 0 €. Élargir une bande change la politique de toute une zone ; une dérogation est une exception pour un client.

Le coût cumulé des remises accordées, et d'où il vient : règle par défaut, assouplissement de la règle, dérogation individuelle.

CLIENT	ZONE	CA ACTUEL	LATITUDE	HAUSSE AVANT	REMISE EN PLUS	HAUSSE APRÈS	COÛT
DIS-NAT-001	A0	64 953 €	0,5 pt	+7,47 %	<input type="text" value="0.0"/> pt	+7,47 %	—
IND-DTC-230	A+	33 526 €	1,5 pt	+5,00 %	<input type="text" value="0.0"/> pt	+5,00 %	—
OEM-MCH-301	A+	21 434 €	1,5 pt	+3,01 %	<input type="text" value="0.0"/> pt	+3,01 %	—
UTL-EVC-520	A0	14 172 €	0,5 pt	+8,88 %	<input type="text" value="0.0"/> pt	+8,88 %	—
INS-PNL-120	A+	11 569 €	1,5 pt	+5,09 %	<input type="text" value="0.0"/> pt	+5,09 %	—
PUB-LOC-401	A+	10 920 €	1,5 pt	+2,49 %	<input type="text" value="0.0"/> pt	+2,49 %	—
DIS-REG-010	B+	10 647 €	1,5 pt	+2,49 %	<input type="text" value="0.0"/> pt	+2,49 %	—
DIS-NAT-002	B+	10 637 €	1,5 pt	+2,39 %	<input type="text" value="0.0"/> pt	+2,39 %	—
INS-CTR-101	B0	9 064 €	0,5 pt	+8,20 %	<input type="text" value="0.0"/> pt	+8,20 %	—
INS-IND-110	C+	7 165 €	1,5 pt	+3,49 %	<input type="text" value="0.0"/> pt	+3,49 %	—
IND-AUT-201	C0	2 735 €	0,5 pt	+10,00 %	<input type="text" value="0.0"/> pt	+10,00 %	—
Ensemble		196 820 €		+5,63 %		+5,63 %	0 €

Une ligne par client, triée par euros exposés. Le nom du client est cliquable.

Détail produit — DIS-NAT-001

A0 · 64 953 € · marge 26,6 % · bande 0,5 pt

Fermer

COMMENT LIRE

6 référence(s) en périmètre. Le champ vide hérite de la remise du client (0,0 pt) ; une valeur saisie la remplace pour cette référence seulement.

LA BANDE EST UN BUDGET, PAS UN PLAFOND PAR LIGNE

Une référence peut dépasser 0,5 pt tant que la moyenne de toutes les références du client, pondérée par leur chiffre d'affaires, reste dans la bande. C'est le prix moyen du compte qu'on protège, pas celui de chaque article.

ENSEMBLE DANS LA BANDE

Les saisies par référence pèsent 0,00 pt de remise supplémentaire au niveau du client, pour une bande de 0,5 pt.

PRODUIT	FAMILLE	QUANTITÉ	CA ACTUEL	REMISE ACTUELLE	HAUSSE AVANT	REMISE EN PLUS	CA APRES REMISE	COÛT
CBL-PWR-002	Cables & Wiring	80	29 327 €	7,8 %	+9,00 %	<input type="text" value="0,0"/> pt	31 966 €	—
CBL-PWR-001	Cables & Wiring	57	13 943 €	7,8 %	+8,50 %	<input type="text" value="0,0"/> pt	15 128 €	0 €
PRT-MCB-102	Protection & Control	204	9 712 €	12,5 %	+3,49 %	<input type="text" value="0,0"/> pt	10 051 €	-0 €
CBL-DAT-010	Cables & Wiring	74	9 379 €	7,8 %	+6,50 %	<input type="text" value="0,0"/> pt	9 988 €	-0 €
PRT-MCB-101	Protection & Control	324	2 416 €	14,5 %	+2,98 %	<input type="text" value="0,0"/> pt	2 488 €	0 €
CBL-MGT-021	Cables & Wiring	10	177 €	7,8 %	+4,01 %	<input type="text" value="0,0"/> pt	184 €	—
Ensemble			64 953 €			0,00 pt	69 805 €	0 €

Revenir à la remise du client

☐

autoriser les dérogations hors bande

Une ligne laissée vide suit la remise saisie au niveau du client.

Le détail par référence : une ligne vide hérite de la remise du client, une valeur saisie la remplace.

CE QUE VOUS FAITES

- Saisir les remises supplémentaires, client par client.
- Descendre au détail produit pour répartir finement.
- Exporter la campagne en CSV.

CE QU'IL FAUT VÉRIFIER

- La hausse après ajustement, en haut de l'écran, contre le tarif annoncé.
- Le double compteur : élargir une bande change la politique de toute une zone, une dérogation est une exception pour un client.

Le piège — La bande est un budget au niveau du client, pas un plafond par ligne. Une référence peut dépasser la bande tant que la moyenne pondérée du compte reste dedans. Au-delà, l'outil le dit aux deux endroits.

Ce que l'outil ne fait pas

Il ne décide pas de votre hausse, ne segmente pas vos comptes, n'écrit pas votre lettre d'annonce, ne fixe pas l'ordre dans lequel traiter les clients et ne répond pas au premier qui appellera. Il mesure, et il borne. Le reste est une conversation.

Lytica Consulting — conseil en pricing B2B industriel · contact@lytica.fr · © 2026, SASU, RCS Paris 104 010 608.

Captures prises sur le jeu de démonstration fourni avec l'outil. Les résultats dépendent des données chargées et du rattachement déclaré : ils constituent une aide à l'analyse, non une recommandation de prix.