

## Gestion des tarifs dans Ciel Gestion commerciale

La gestion des tarifs peut être effectuée à différents niveaux :

- famille d'articles et articles
- tarifs par famille
- fiches clients
- pièces commerciales

Le prix de vente d'un article donné à un client donné peut résulter de la combinaison des paramètres définis sur ces différents niveaux.

### I - Famille d'articles

Les familles d'articles permettent de créer des grilles de tarifs.

Le mode de création des grilles de tarifs au niveau des familles et au niveau des articles est le même.

Les familles d'articles servent à effectuer des regroupements d'articles sur différents critères :

- similitude (par exemple même article avec différents coloris), ou même type d'articles  
→ la recherche, le filtrage, l'impression de statistiques, et la gestion de ces articles en seront facilitées.
- présence d'un ou plusieurs critères communs : mêmes tarifs, même imputation comptable, même catégorie, même taux de TVA, etc.

**Copyright © Alain Gandy**

**Fidulane**

Lorsque l'on crée un article, on peut le rattacher à une famille d'articles. A ce moment là, tous les paramètres entrés dans la famille seront repris dans l'article. Les paramètres repris sont bien entendu modifiables dans l'article. Mais si l'on modifie les paramètres dans la famille d'articles, les modifications ne seront pas automatiquement répercutées sur les articles déjà créés.

**La formation par un spécialiste Ciel**

**01 43 24 92 78**

**www.fidulane.com**

Les familles d'articles représentent donc également des « tronc communs », des « moules », car ils permettent de gagner du temps lors de la création des articles : les paramètres définis dans la famille peuvent être repris automatiquement, ce que permet un gain de temps, comme la création d'un moule pour certains articles fabriqués en série.

En outre, le choix des familles d'articles a d'autres incidences : on peut par exemple mettre à jour automatiquement les tarifs d'une famille d'articles (voir ci-dessous).

La gestion des tarifs dans les familles d'articles s'effectue dans l'onglet Tarifs.



Sélectionner le type de tarifs (montant, % de remise, coefficient), puis cliquer sur le bouton « Ajouter ».

Ciel permet de gérer 7 tarifs par article, l'un de ces 7 tarifs devant être renseigné dans la fiche client (onglet « complément »).

D'autre part, les tarifs peuvent être gérés par quantité.

La quantité inscrite est la quantité minimale pour l'application de ce tarif.

Qté	Grossiste	Hyper Marché	Particulier Spécial	Tarif 4	Tarif 5	Tarif 6
10,00	50,00	60,00	100,00	90,00		
20,00	45,00	55,00	95,00	85,00		

La grille de tarifs ci-dessus se lit ainsi :

Le tarif « Grossiste » de 10 à 19 unités sera de 50 € par unité.

Le tarif « Grossiste » à partir de 20 unités sera de 45 € par unité.

Le tarif « HyperMarché » de 10 à 19 unités sera de 60 € par unité.

Les fiches articles permettent de créer en plus un tarif par défaut.

Par exemple, si le prix de vente dans la fiche article est de 120 €, c'est ce tarif qui sera appliqué si la quantité commandée est inférieure à 10 unités.

Mais si l'un des 7 tarifs (par exemple « grossiste ») est renseigné dans la fiche Client, il doit être également renseigné dans la grille de tarifs de l'article pour être automatiquement proposé dans les pièces commerciales.

Le bouton « Outils » permet de renommer les tarifs (par exemple « Détaillants » à la place de « Tarif 4 ») et de récupérer les tarifs d'une autre famille d'articles.

Il permet également de récupérer les tarifs d'une autre famille d'articles.

**Copyright © Alain Gandy**

**Fidulane**

**La formation par un spécialiste Ciel**

**01 43 24 92 78**

**www.fidulane.com**

## II - Articles

La fiche article permet la création d'un tarif par défaut.

Lors de la création d'un article, il est possible de le rattacher à une famille. Dans ce cas, Ciel propose de récupérer les paramètres de la famille. La reprise des paramètres est globale, et inclut bien entendu les tarifs.

Les tarifs d'un article peuvent être créés directement dans la fiche article.

Le mode de création est globalement le même que dans les familles, mais avec quelques différences :

- Un tarif par défaut peut être créé, alors que la famille ne permet que de créer des grilles de tarifs (voir ci-dessus). Ce tarif s'applique dans 2 cas :
  - lorsque aucun tarif n'a été renseigné dans la fiche client
  - lorsque un tarif a été renseigné dans la fiche client, pour, le cas échéant, une quantité inférieure à celle entrée dans la grille de tarifs (par exemple pour une quantité inférieure à 10 unités dans l'exemple ci-dessus).
- Une option entre un mode « Visualisation » et un mode « Modification » est proposée en haut à gauche de la grille de tarifs. Pour toute modification de la grille de tarifs, l'option « Modification » doit être activée.

Le mode de fixation du prix dans la grille de tarifs n'est pas neutre quant à la présentation de la facture :

- la fixation du tarif en « Montant » (comme dans l'exemple ci-dessus) fait apparaître le prix net dans la colonne « prix unitaire ht » ; aucune remise n'apparaît, ni dans les colonnes « % remise » et « remise ht », ni dans le champ « remise » en pied de facture.

- la fixation du tarif en « % de remise ht » fait apparaître le prix avant remise dans la colonne « prix unitaire ht », le % de remise dans la colonne « % remise », et le prix net remisé dans la colonne « remise ht » ; mais aucune remise n'apparaît dans le champ « remise » en pied de facture.

### III - Clients

Une remise par client peut être renseignée dans l'onglet « complément » (rubrique « divers ») de la fiche client. Cette remise se cumulera à celle calculée à partir de la grille de tarifs de l'article, le cas échéant.

La remise apparaîtra uniquement en pied de facture.

L'une des 7 catégories appartenant aux grilles de tarifs peut également être renseignée ici, dans l'onglet « tarifs » (voir ci-dessus).

**Copyright © Alain Gandy**

**Fidulane**

**La formation par un spécialiste Cie!**

**01 43 24 92 78**

**www.fidulane.com**

### IV - Tarifs par famille (ou Menu Listes)

### Remises/Promotions)



Les tarifs par famille (renommés à juste titre « Remises/Promotions » dans les versions récentes) sont indépendants des tarifs évoqués ci-dessus.

Il s'agit de calculs tarifaires complémentaires (les réductions se calculent alors en « cascade ») ou substitutifs aux autres tarifs.

Les tarifs par famille permettent d'appliquer des réductions de tarifs :

- soit pour une famille d'articles (sélectionner « aucune » dans le champ « famille clients ») ; pour plusieurs familles d'articles, créer autant de « tarifs par famille » que de « familles d'articles »
- soit pour une famille de clients (laisser vierge le champ « famille articles ») ; pour plusieurs familles de clients, créer autant de « tarifs par famille » que de « familles de clients »
- soit pour une famille de clients concernant une famille d'articles ; pour plusieurs familles de clients concernant une famille d'articles, créer autant de « tarifs par famille » que nécessaire

Le type de remise peut être soit :

- une remise sur le prix de vente : le prix affiché dans la pièce commerciale (facture par exemple) sera directement le prix net remisé (aucune remise n'apparaîtra dans une éventuelle colonne de remise)
- une remise ajoutée à la ligne de facturation : le prix unitaire ht (première colonne qui suit le libellé) apparaît alors brut, avant déduction de la remise ; la remise figure dans une colonne intitulée « remise » ; le prix total par article (quantité x prix unitaire) est le prix remisé.

⇒ Pour gérer des tarifs par clients (sans tarif dégressif par quantité) comprenant plus de 7 catégories différentes de tarifs, l'option des tarifs par famille de clients peut être la solution, surtout si l'on veut que le prix net apparaisse dans la colonne « prix unitaire ht » de la facture, sans remise apparente.

## **V - Tarifs dans les pièces commerciales**

Les tarifs calculés à partir des grilles de tarifs, des tarifs par famille, et des remises par client, sont des tarifs par défaut. Il est bien entendu toujours possible de les modifier directement dans les pièces commerciales.

Il est d'autre part possible  
taux ou en montant, dans le  
(onglet pied de la pièce).

**Copyright © Alain Gandy**  
**Fidulane**

d'ajouter une remise globale, en  
pied de la pièce commerciale

## **La formation par un spécialiste Ciel**

### **VI - La mise à jour**

Comme avant toute opération  
conseillé de réaliser une  
restaurer en cas d'erreur dans la

**01 43 24 92 78**  
**www.fidulane.com**

### **des prix**

majeure, il est très vivement  
sauvegarde, afin de pouvoir la  
mise à jour des prix.

Pour accéder à la fonction de mise à jour des prix, dans la liste des articles, cliquer sur le bouton « Options » (en haut à droite), et sélectionner « Mise à jour des prix... ».

La mise à jour peut s'effectuer pour l'ensemble des articles, pour une famille d'articles, ou pour 1 article.

La mise à jour se fait sur le prix ht pour les articles gérés en ht, sur le prix ttc pour les articles gérés en ttc, et sur le coefficient de marge pour les articles dont le prix de vente est fixé par un coefficient (avant de lancer le traitement, il est donc nécessaire de savoir quels articles sont gérés en ht, quels articles sont gérés en tt, et quels articles sont gérés par un coefficient de marge). La mise à jour peut également porter sur le prix d'achat.

L'assistant de mise à jour des prix propose également, dans la dernière étape de l'assistant, d'arrondir les prix mis à jour.

Ces arrondis peuvent être soit « standards » (en-dessus ou en-dessous du prix recalculé), soit « psychologiques ».

Une grille est proposée en cas d'option pour les arrondis. Il faut entrer dans cette grille à la fois la limite inférieure et la limite supérieure de prix des articles concernés par cette mise à jour (entrer une seule limite ne suffit pas).

Dans l'exemple ci-dessous, la méthode de l'arrondi psychologique a été sélectionnée dans l'étape précédente. Le prix des articles concernés sera arrondi au-dessus de façon à ce qu'il se termine par « ,99 ».

**Mise à jour des prix des articles**

**Mise à jour des prix**  
Etape 4 : Paramétrage des arrondis

Si vos modifications de prix ont été déterminées à partir d'un taux, vous avez la possibilité de les ajuster en utilisant une méthode d'arrondi standard ou en fixant des valeurs psychologiques.

Pas d'arrondi

Prix psychologiques			
Prix >= à	Prix < à	Terminer par	Mode
150,00	200,00	0,99	Supérieur
			Au plus près
			Au plus près
			Au plus près
			Au plus près

1 / 5

< Précédent Terminer Annuler

**La formation par un spécialiste Ciel**

**01 43 24 92 78**

**www.fidulane.com**

## Conclusions

Le calcul du tarif définitif peut résulter de combinaisons tarifaires multiples.

L'entreprise aura intérêt à réfléchir longuement avant de définir et de paramétrer des tarifs.

Ceux qui ont déjà défini des tarifs et qui peuvent les modifier auront souvent intérêt à le faire.

La définition des tarifs requiert idéalement une parfaite compréhension préalable des possibilités et des limites du logiciel.