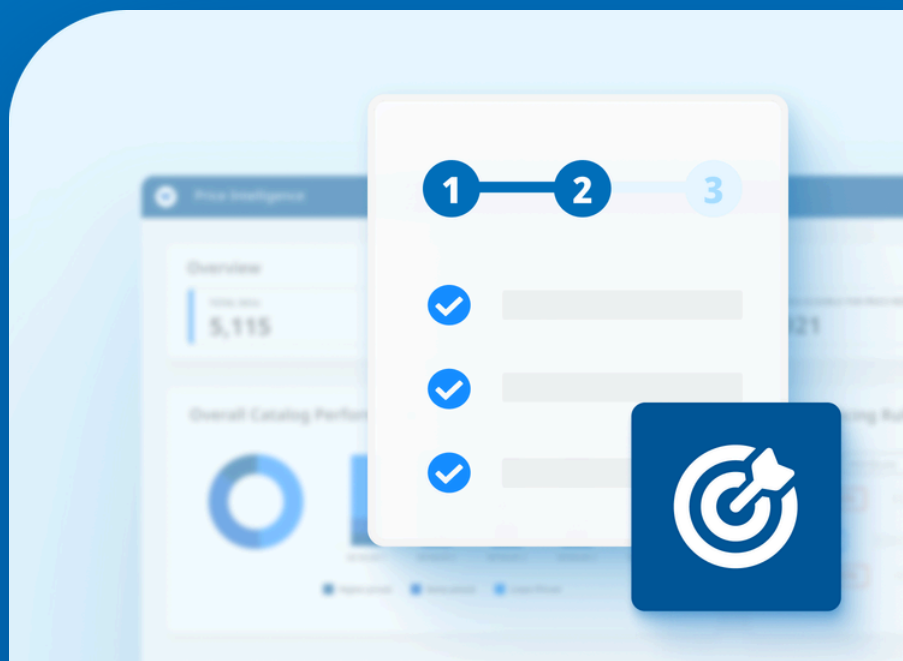




Guide de croissance Price Intelligence

www.wiser.com



Vous avez les données. Faites-les vraiment travailler pour vous.

Price Intelligence vous donne les bases pour être plus compétitif.

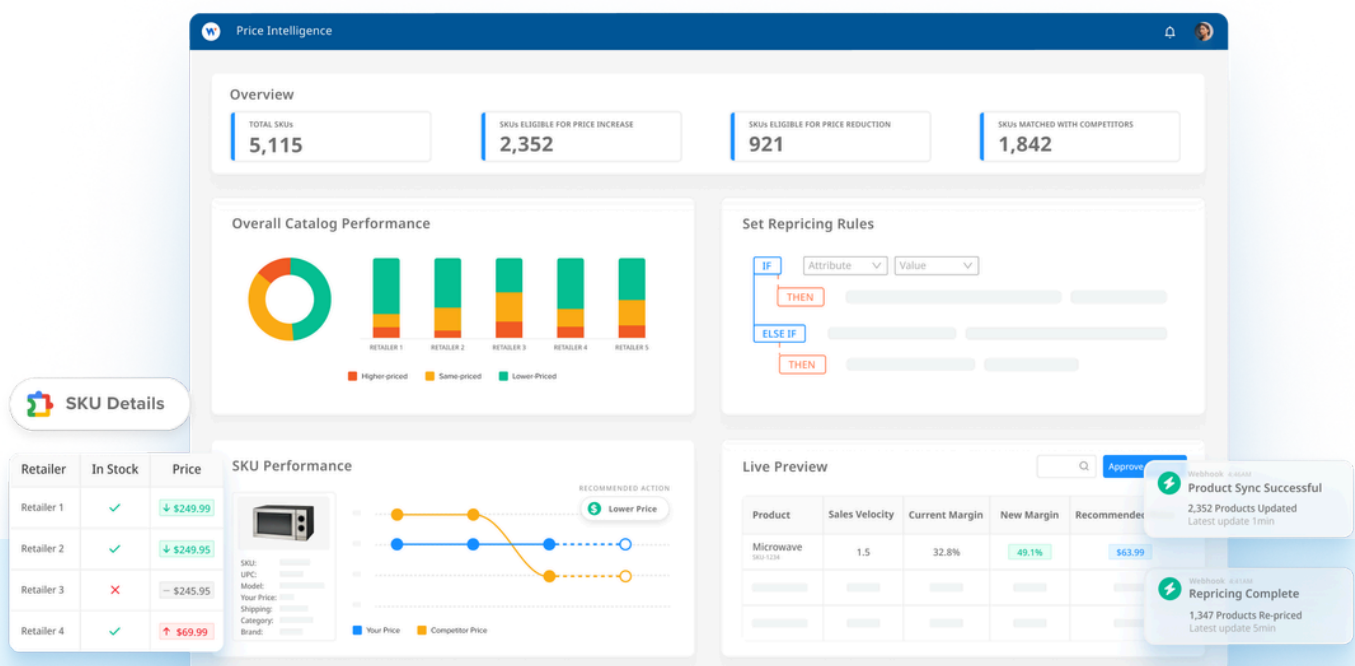
La solution repose sur deux piliers puissants : la plateforme et le flux de données. Que vous utilisiez l'un, l'autre ou les deux, la vraie valeur vient de votre capacité à les activer pour prendre des décisions plus rapides, affiner votre stratégie et obtenir de meilleurs résultats.

- Suis-je leader sur les prix ? Mon positionnement est-il optimal face à mes concurrents clés ?
- Quels produits sont en promotion, et à quelle fréquence ?
- Comment se compare mon taux de disponibilité ?
- Que s'est-il passé lors des temps forts l'an dernier ? Et les années précédentes ?

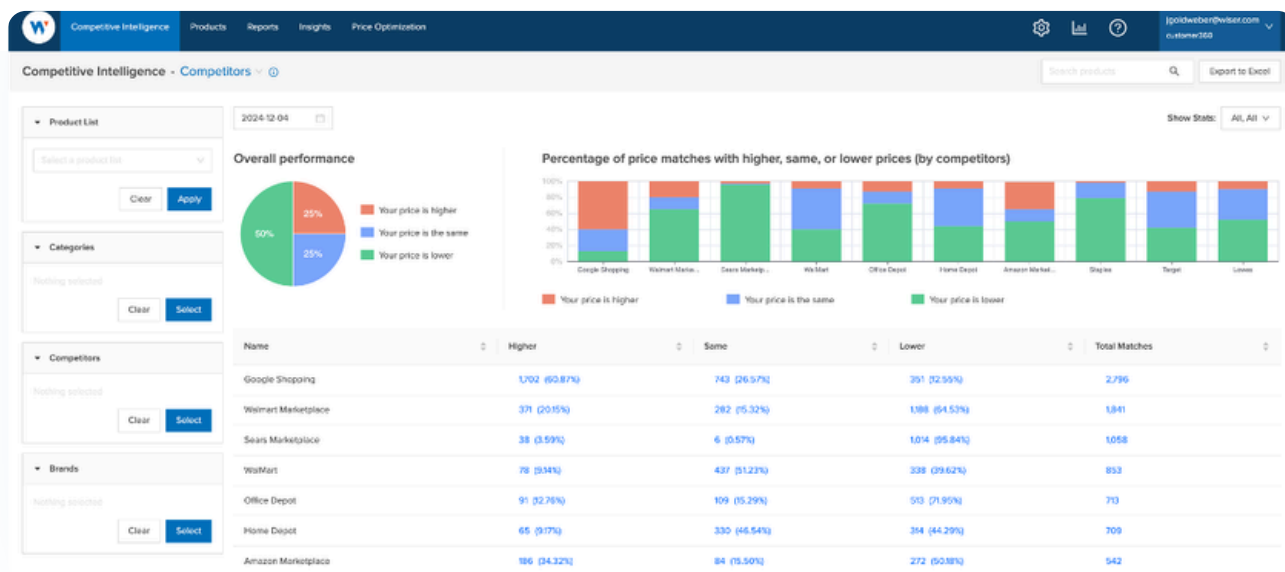
Que vous importiez une liste priorisée de SKU pour analyser votre positionnement, suiviez les tendances promotionnelles ou alimentiez un outil BI avec vos données de prix et de disponibilité, Price Intelligence vous aide à identifier plus clairement les opportunités et à agir plus vite.

Décomposons maintenant les deux dimensions de Price Intelligence et voyons comment elles vous aident à répondre à ces questions clés.

Certaines fonctionnalités ou visuels présentés dans ce guide peuvent varier selon votre configuration ou nécessiter des options supplémentaires. Contactez votre Customer Success Manager pour plus d'informations adaptées à votre compte.



Les deux piliers de Price Intelligence



La plateforme

- Gérez les correspondances, consultez des dashboards et recevez des alertes en temps réel.
- Un accès direct et des insights immédiats.
- Affiner les correspondances, analyser les tendances visuelles et gérer la conformité.

Le flux de données

- Fournit des données flexibles à fort volume, intégrables dans vos outils ou workflows internes.
- Permet des comparaisons à grande échelle, l'analyse historique et le reporting personnalisé.
- Aide les équipes à enrichir leurs dashboards ou à alimenter des stratégies pricing plus larges.

i Utiliser les deux

De nombreux clients combinent les deux à mesure que leurs besoins évoluent.

Exemples:

- Un utilisateur de la plateforme pour gérer les correspondances peut adopter le flux de données pour ajouter une couche d'analyse historique.
- Un autre peut commencer avec le flux de données, puis utiliser la plateforme pour visualiser des enjeux urgents ou affiner ses analyses.

Transformer les questions en actions

Chaque équipe aborde Price Intelligence avec des objectifs différents. Cette section montre comment répondre aux questions clés en utilisant la plateforme, le flux de données, ou les deux, avec des actions concrètes.

? Que s'est-il passé lors des temps forts l'an dernier ?

- **Plateforme**

Consultez les vues historiques pour analyser les évolutions de prix et de disponibilité.

- **Flux de données**

Reconstituez les campagnes passées et analysez les tendances liées aux événements.

- **Mise en pratique :**

Identifiez une période clé (ex. : Q4) et comparez l'activité promotionnelle par catégorie et par concurrent pour préparer la prochaine saison.

? Quelles promotions sont actives, et à quelle fréquence ?

- **Plateforme**

Analysez les indicateurs promo directement sur les produits et exportez des listes filtrées.

- **Flux de données**

Étudiez la fréquence et le timing des promotions par retailer pour comprendre le rythme et l'intensité.

- **Mise en pratique :**

Exportez les produits en promotion par retailer ou catégorie, puis comparez-les à votre calendrier interne pour identifier les écarts ou opportunités.

Transformer les questions en actions

? Comment se compare mon taux de disponibilité ?

- **Plateforme**
Identifiez les ruptures de stock dans les dashboards ou les fiches produit.
- **Flux de données**
Analysez disponibilité vs. ruptures dans le temps/par retailer.

i Mise en pratique :
Suivez les ruptures récurrentes sur vos SKU prioritaires. Utilisez ces insights pour orienter la planification des stocks ou les échanges avec vos fournisseurs.

? Suis-je leader sur les prix ?

- **Plateforme**
Visualisez rapidement les écarts de prix via les dashboards. Triez par plus fortes variations ou par marque. Créez des alertes pour détecter les changements.
- **Flux de données**
Réalisez des comparaisons à grande échelle par catégorie et par concurrent. Appliquez des règles de conformité pour identifier les violations.

i Mise en pratique :
Analysez vos 500 à 1 000 SKU prioritaires et comparez-les à vos concurrents via la plateforme ou le flux de données. Identifiez les écarts majeurs et les opportunités.



Most And Least Price-Competitive Categories For July 21, 2025

	Amazon	Home Depot	Lowes	Acmetools com	ToolUp	Maxtool	Category Average
Tools and Equipment	85.4	93.0	95.9	96.2	96.7	101.0	92.3
Power Tools	92.1		94.7				92.8
Home Appliances	91.2	87.2	92.0	103.4	108.7	84.2	94.0
Lawn Garden	93.1	97.2	99.3	99.9	101.7	101.6	98.0
Portable Power Tools	119.6	100.0		105.2	106.0	87.4	104.5

Cas d'usage concrets :

où Price Intelligence fait la différence

Au-delà de ces premières questions, les équipes utilisent Price Intelligence pour répondre à des enjeux stratégiques et opérationnels variés. Ces exemples illustrent son impact, notamment lorsqu'il est combiné à des outils BI, des tableaux de suivi ou des solutions analytiques internes.

Price Intelligence ne fonctionne pas en silo : il vient enrichir vos données, valider vos hypothèses et accélérer la prise de décision.

Voici quelques exemples :

Cas d'usage : optimiser les négociations fournisseurs sur un nouveau marché

❌ Problème :

Un retailer entrait sur un nouveau marché et devait comprendre les attentes en matière de prix face à la concurrence.

✅ Apport de Price Intelligence :

En combinant dashboards et flux de données, l'équipe a modélisé les niveaux de prix du marché, aligné son assortiment et affiné son positionnement avant le lancement.

Cas d'usage : piloter les écarts de prix par région

❌ Problème :

Un retailer national devait suivre les variations de prix d'un même produit selon les régions.

✅ Apport de Price Intelligence :

Grâce au flux de données, les équipes ont intégré la dimension géographique dans leurs outils BI. Elles ont ainsi identifié les zones moins performantes, ajusté les prix localement et amélioré leurs marges.

Cas d'usage concrets : où Price Intelligence fait la différence



Cas d'usage : identifier les risques pricing à grande échelle

❌ **Problème :**

Un retailer manquait de visibilité sur les SKU dont les prix étaient bien supérieurs au marché, entraînant des risques de perte et de désengagement client. Les analyses étaient limitées à un échantillon de produits, laissant passer des tendances plus larges.

✅ **Apport de Price Intelligence :**

En soumettant une liste priorisée de SKU et en comparant les prix par retailer via la plateforme, l'équipe a rapidement identifié des centaines de produits au-dessus des niveaux de marché. Elle a ensuite exporté ces données pour prioriser les ajustements de prix et réduire les risques, notamment sur les catégories sensibles.

Cas d'usage : renforcer les négociations fournisseurs sur les conditions tarifaires

❌ **Problème :**

Un retailer manquait de leviers pour renégocier ses conditions tarifaires.

✅ **Apport de Price Intelligence :**

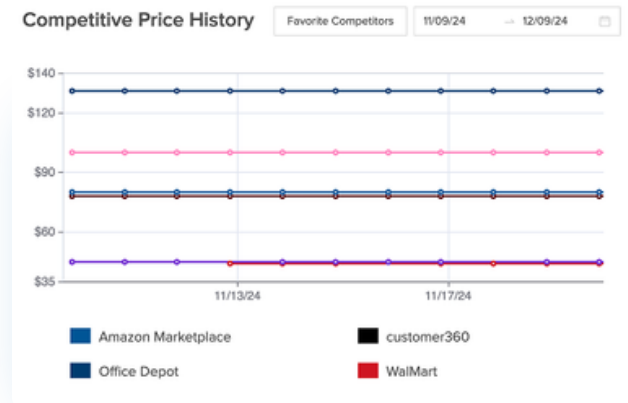
Grâce aux données historiques, l'équipe a mis en évidence des pratiques de sur-remise chez les concurrents et obtenu des conditions contractuelles plus avantageuses.

Intégrez Price Intelligence à vos revues internes

Qu'il s'agisse de comités stratégiques, de points exécutifs ou de revues internes, ces moments sont clés pour démontrer l'impact et orienter vos décisions. Price Intelligence vous aide à apporter les bons insights.

À utiliser pour :

- Identifier où votre stratégie pricing performe et où elle doit s'ajuster.
- Comparer vos promotions à celles de vos concurrents.
- Suivre la disponibilité et détecter les ruptures persistantes.
- Analyser 6 à 12 mois de tendances pour comprendre les évolutions du marché



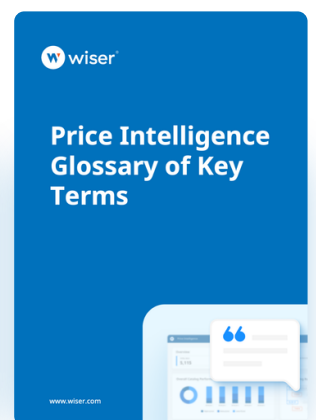
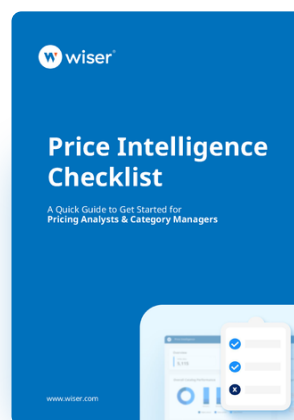
i Mise en pratique :

Appuyez-vous sur la plateforme pour illustrer vos analyses et sur le flux de données pour enrichir vos tendances historiques. Structurez vos insights dans une présentation claire et orientée action.

Outils complémentaires

La [La Checklist Price Intelligence](#) et [Le Glossaire Price Intelligence](#) vous aident à identifier les bons indicateurs et filtres.

Avec une utilisation régulière, vous intégrerez naturellement ces analyses dans vos routines et gagnerez en impact.



Signes que vous exploitez pleinement Price Intelligence

Ce que vous faites	Ce que cela signifie
<ul style="list-style-type: none">• Vous identifiez où votre stratégie pricing performe et où des écarts subsistent	<ul style="list-style-type: none">✓ Vous avez intégré les données pricing dans vos workflows
<ul style="list-style-type: none">• Vous filtrez par concurrents stratégiques (ex. : “top concurrents” vs. “long tail”) et affinez par liste produit	<ul style="list-style-type: none">✓ Vous ciblez des insights utiles pour vos stratégies ou vos équipes
<ul style="list-style-type: none">• Vous créez et enregistrez des rapports personnalisés, avec des filtres historiques (annuels ou saisonniers)	<ul style="list-style-type: none">✓ Vous suivez les tendances sur le long terme et développez votre connaissance du marché
<ul style="list-style-type: none">• Vous partagez régulièrement dashboards et exports en interne	<ul style="list-style-type: none">✓ Vous intégrez Price Intelligence dans la prise de décision
<ul style="list-style-type: none">• Vous utilisez ces insights lors de vos revues business ou comités exécutifs	<ul style="list-style-type: none">✓ Vous reliez Price Intelligence à la stratégie et à la performance
<ul style="list-style-type: none">• Vous collaborez régulièrement avec votre Customer Success Manager	<ul style="list-style-type: none">✓ Vous avancez de manière alignée et maximisez la valeur de la solution

Même si certains de ces usages vous sont déjà familiers — ou si vous débutez — il reste toujours des leviers à activer. Plus vous utilisez Price Intelligence de façon régulière, plus vous en tirez de valeur.

En résumé

Vous avez déjà investi dans Price Intelligence. Il est temps d'en maximiser la valeur.

En alignant vos équipes, en intégrant la solution dans vos workflows et en adoptant une approche pilotée par les données, vous pouvez :

- Identifier les opportunités plus rapidement
- Planifier avec plus de confiance
- Justifier vos décisions avec clarté

Que vous utilisiez la plateforme, le flux de données ou les deux, il reste encore de la valeur à exploiter.

Besoin d'aide pour aller plus loin ?

Contactez votre Customer Success Manager.

Nous sommes là pour vous accompagner à chaque étape.

Name	Event	Events within 24h	Product List	Status
New Price Alert	Price Change	498	Home Furnishings	Active
Product Sync Successful		246	Electronics	Inactive
Black Friday	Price decrease	583	Black Friday Doorbusters	Active

Product	Retailer 1	Retailer 2	Retailer 3
Microwave	\$85.99	\$63.99	\$62.49
Kettle	\$50.99	\$22.95	\$15.95
Vacuum	\$132.55	\$124.05	\$123.05
Fridge	\$230.45	\$201.95	\$215.95

Strategy Builder

Set Repricing Rules

Conditions: Increase of... Average Extension: Use price 15 Days

Recommended price: Check top competitor

Goal: Maximize profit

Chrome Extension

Competitiveness

Lower Price: [Red]

Same Price: [Grey]

Higher Price: [Green]

Retailer	In Stock	Price
Retailer 1	✓	\$249.99
Retailer 2	✓	\$249.95
Retailer 3	✗	\$245.95
Retailer 4	✓	\$85.99

Data Feed Reports

Report name	Delivery time	File size	Delivery status
Black Friday List	Delivered: 07:30 AM	42.10 MB	On time [31 Full]
Daily All Products	Delivered: 08:54 AM	50.76 MB	On time [31 Full]
Appliances	Expected: 05:30 AM	61.12 MB	[31] progress
Electronics	Expected: 03:30 PM	53.78 MB	[Not started]

Live Preview

Product	Sales Velocity	Current Margin	New Margin	Recommended Price
Microwave	1.5	32.8%	49.1%	\$63.99
Kettle	1.8	28.4%	23.8%	\$22.95
Vacuum	1.2	48.9%	45.1%	\$123.05
Fridge	2.3	55.2%	58.7%	\$217.95



Merci

www.wiser.com