

Configuration des tarifs NetSuite pour les administrateurs et les directeurs financiers

Publié le 9 mai 2025 60 min de lecture



Gestion des Tarifs Douaniers dans NetSuite : Un Guide Complet pour les Administrateurs et les Directeurs Financiers

Environnement Commercial Actuel : Les tarifs douaniers – taxes à l'importation imposées par les gouvernements – sont devenus un facteur significatif dans les coûts du commerce mondial. Les récentes politiques de la Maison Blanche ont augmenté ou introduit des droits de douane sur de nombreuses importations, allant des vastes tarifs de la **Section 301** sur les produits chinois aux droits de la **Section 232** sur l'acier et l'aluminium (Source: [commerce.gov](https://www.commerce.gov))(Source: [commerce.gov](https://www.commerce.gov)).

Par exemple, le tarif douanier américain sur certains véhicules électriques chinois est passé de 25 % à 100 % en 2024 (Source: [commerce.gov](https://www.commerce.gov)), et les tarifs sur l'acier/aluminium qui étaient de 0 à 7,5 % sont maintenant un taux fixe de 25 % (Source: [commerce.gov](https://www.commerce.gov)). De tels changements augmentent les coûts pour les importateurs et créent des défis de tarification pour les exportateurs. Ce rapport explique ce que sont les tarifs douaniers, comment ils impactent les achats et la tarification, et – surtout, comment [configurer NetSuite](#) pour suivre, comptabiliser et gérer efficacement les tarifs douaniers. Nous couvrirons la configuration étape par étape (en utilisant le *Coût d'Acquisition*, l'*Approvisionnement Avancé*, les *Enregistrements Personnalisés* et *SuiteTax*), des exemples de flux de travail pour l'importation et la vente internationale, des stratégies de reporting pour surveiller les coûts des tarifs douaniers, et des conseils pour la conformité et la préparation à l'audit. L'objectif est de doter les [administrateurs et directeurs financiers de NetSuite](#) d'outils pratiques pour naviguer dans un paysage commercial en constante évolution.

Comprendre les Tarifs Douaniers et les Récents Changements de Politique Commerciale

Que Sont les Tarifs Douaniers ? Les tarifs douaniers sont des taxes frontalières sur les marchandises importées, imposées par les gouvernements pour générer des revenus ou protéger les industries nationales (Source: [netsuite.com](https://www.netsuite.com)). Lorsqu'une entreprise importe des matières premières, des composants ou des produits, elle doit généralement payer des droits de douane aux autorités douanières, ce qui augmente le coût d'acquisition de ces marchandises (Source: [netsuite.com](https://www.netsuite.com)). De même, lorsque les entreprises exportent, les pays étrangers peuvent prélever des tarifs de rétorsion qui rendent ces produits américains plus chers à l'étranger (Source: [netsuite.com](https://www.netsuite.com)). En effet, les tarifs douaniers peuvent **affecter les entreprises de deux manières** : ils augmentent les coûts d'importation pour les intrants et peuvent déclencher des mesures de rétorsion qui entravent la compétitivité à l'exportation (Source: [netsuite.com](https://www.netsuite.com)).

Politiques Tarifaires Récentes : Ces dernières années, la politique commerciale américaine a connu d'importantes actions tarifaires. En vertu de la **Section 301** de la loi sur le commerce, les États-Unis ont imposé des tarifs douaniers (souvent 25 %) sur une large gamme de produits d'origine chinoise à partir de 2018, en réponse à des pratiques commerciales déloyales (Source: [commerce.gov](https://www.commerce.gov))(Source: [commerce.gov](https://www.commerce.gov)). Ces tarifs de la Section 301 restent largement en vigueur et ont même été augmentés pour des secteurs stratégiques en 2024 – par exemple, les tarifs sur les semi-conducteurs, les batteries et certains métaux chinois ont été portés à 25 %, et les **véhicules électriques ont bondi à 100 %** (Source: [commerce.gov](https://www.commerce.gov)). Séparément, les tarifs de sécurité

nationale de la **Section 232** (datant de 2018) ont ajouté un droit de 25 % sur l'acier importé et de 10 % sur l'aluminium dans le monde entier ; des ajustements récents ont supprimé certaines exemptions, élargissant ainsi ces droits à davantage de pays (Source: [whitecase.com](https://www.whitecase.com))(Source: [whitehouse.gov](https://www.whitehouse.gov)). L'effet cumulatif est que le taux tarifaire moyen américain est en augmentation (projeté d'environ 2,5 % historiquement à plus de 8 % en 2025, le plus élevé depuis 1946) (Source: [netsuite.com](https://www.netsuite.com)). Les [directeurs financiers](#) et les [équipes financières](#) doivent rester vigilants face à ces changements de politique, car ils ont un impact direct sur les [coûts](#) d'importation et les [stratégies de tarification](#).

Pourquoi les Gouvernements Utilisent les Tarifs Douaniers : Les tarifs douaniers sont généralement utilisés pour protéger les industries nationales (rendant les concurrents importés plus chers) et pour faire pression sur les partenaires commerciaux lors des négociations (Source: [netsuite.com](https://www.netsuite.com)). Ils peuvent également servir de représailles contre des pratiques déloyales – par exemple, pour contrer les subventions étrangères ou le vol de propriété intellectuelle (Source: [netsuite.com](https://www.netsuite.com)). Bien que les tarifs douaniers puissent bénéficier à certains producteurs nationaux (par exemple, les aciéries ou les agriculteurs américains protégés des importations moins chères), ils *augmentent les coûts* et ajoutent de la complexité pour les entreprises qui dépendent des chaînes d'approvisionnement mondiales (Source: [netsuite.com](https://www.netsuite.com)). Les tarifs douaniers peuvent ainsi créer des **gagnants et des perdants** : certaines entreprises bénéficient d'une concurrence étrangère réduite, tandis que beaucoup d'autres sont confrontées à des coûts d'intrants plus élevés ou à une réduction des ventes à l'exportation (Source: [netsuite.com](https://www.netsuite.com)).

Volatilité et Incertitude : Les tensions commerciales entraînent souvent des changements rapides – de nouveaux tarifs peuvent être annoncés ou levés de manière imprévisible. Cette volatilité rend difficile pour les entreprises de planifier l'inventaire, la tarification et l'approvisionnement (Source: [netsuite.com](https://www.netsuite.com))(Source: [netsuite.com](https://www.netsuite.com)). Les entreprises peuvent se retrouver à faire de la planification de scénarios "que se passerait-il si" les tarifs augmentaient ou à négocier avec les fournisseurs pour le partage des coûts (Source: [netsuite.com](https://www.netsuite.com)). L'incertitude ajoute également des charges de conformité, car les entreprises doivent se tenir au courant des listes de tarifs, des taux et de l'expiration des exclusions temporaires. Lors des litiges commerciaux de 2018, les partenaires étrangers ont riposté avec des tarifs sur environ 121 milliards de dollars d'exportations américaines (Source: [netsuite.com](https://www.netsuite.com)), forçant les exportateurs américains à absorber environ la moitié de ces coûts pour rester compétitifs (Source: [netsuite.com](https://www.netsuite.com)). Le **point clé à retenir** est que les tarifs douaniers sont désormais un facteur significatif et évolutif dans le commerce international, nécessitant une planification stratégique et une [gestion financière](#) agile.

Résumé : Les tarifs douaniers sont des taxes à l'importation qui augmentent le coût des marchandises. Les récents tarifs américains (Section 301 sur la Chine, Section 232 sur les métaux) ont fortement augmenté les droits sur de nombreuses importations (Source: [commerce.gov](https://www.commerce.gov)) (Source: [commerce.gov](https://www.commerce.gov)), augmentant les coûts pour les importateurs et incitant parfois à des tarifs de rétorsion à l'étranger (Source: [netsuite.com](https://www.netsuite.com)). Cet environnement pousse les entreprises à adapter leurs stratégies d'achat et de tarification face à des coûts plus élevés et une incertitude persistante (Source: [netsuite.com](https://www.netsuite.com)). Dans les sections suivantes, nous examinerons comment ces impacts tarifaires se répercutent sur les décisions d'achat, la tarification et la rentabilité – et comment NetSuite peut être configuré pour gérer tout cela.

Comment les Tarifs Douaniers Impactent les Achats, l'Importation et la Tarification

Coûts d'Achat Plus Élevés : Pour les entreprises qui importent des matériaux ou des produits, les tarifs douaniers augmentent directement le *coût d'acquisition* de ces marchandises. Un tarif est essentiellement un pourcentage supplémentaire (ou un frais fixe) sur la valeur douanière de l'importation. Par exemple, si votre entreprise importe un composant pour 100 \$ et qu'un tarif de 25 % s'applique, vous payez 25 \$ supplémentaires en droits de douane aux douanes américaines – ce qui porte le coût réel à 125 \$ avant même de tenir compte des frais d'expédition. Cela **gonfle le coût des marchandises vendues (CMV)** et peut réduire les marges bénéficiaires (Source: [linkedin.com](https://www.linkedin.com)). Les directeurs financiers remarqueront une diminution des marges brutes sur les produits fortement affectés par les tarifs, à moins que des mesures d'atténuation ne soient prises. Les tarifs agissent effectivement comme une surtaxe sur les intrants d'origine étrangère, ce qui a incité certaines entreprises à rechercher des fournisseurs alternatifs dans des pays à tarifs plus bas ou à renégocier les prix avec les vendeurs.

Stratégies de Tarification – Répercuter ou Absorber ? : Les entreprises doivent décider si elles répercutent les coûts accrus sur les clients via des hausses de prix ou si elles absorbent les coûts et acceptent des marges plus faibles. Dans de nombreux cas, les entreprises répercuteront *une partie ou la totalité* des frais de douane dans leur tarification (Source: [netsuite.com](https://www.netsuite.com)). Par exemple, un distributeur pourrait mettre en œuvre une "**surtaxe tarifaire**" sur les factures ou augmenter le prix de base des produits importés. Les utilisateurs de NetSuite ont abordé cela en ajoutant des lignes distinctes (par exemple, un "Frais de Tarif" personnalisé) aux commandes clients comme un coût transparent pour les clients, surtout lorsque les tarifs ont été introduits soudainement. (Nous discuterons plus tard de la manière de configurer de tels articles de surtaxe.) Cependant, répercuter

100 % du coût peut réduire la demande si les clients rechignent à des prix plus élevés. Sur les marchés d'exportation, les entreprises américaines confrontées à des tarifs de rétorsion ont souvent choisi d'*absorber environ la moitié* des coûts supplémentaires pour rester compétitives (Source: netsuite.com). Cela signifie accepter un profit par unité plus faible dans l'espoir de maintenir la part de marché à l'étranger. Les **directeurs financiers** doivent analyser l'élasticité des prix et la rentabilité : le marché peut-il supporter des prix plus élevés, ou est-il plus sage d'accepter une baisse de marge ? Les **outils de tarification** de NetSuite (comme les niveaux de prix multiples) peuvent aider à modéliser ces scénarios (Source: netsuite.com), et le **suivi du coût d'acquisition** (discuté ci-dessous) garantit que vous connaissez la base de coût réelle pour ces décisions.

Décisions d'Importation et d'Approvisionnement : Les tarifs douaniers influencent également *quoi* et *d'où* les entreprises achètent. Un droit de 25 % sur les marchandises du pays A pourrait rendre les produits du pays B plus attrayants même s'ils étaient légèrement plus chers auparavant. Les entreprises reconsidèrent la géographie de leur chaîne d'approvisionnement – certaines diversifient leurs fournisseurs pour atténuer les risques, tandis que d'autres investissent dans l'approvisionnement national pour éviter complètement les tarifs douaniers (Source: netsuite.com). Il existe également des programmes commerciaux spéciaux pour réduire les coûts (par exemple, les **zones franches** ou les entrepôts sous douane où les tarifs peuvent être différés ou réduits, ou les exclusions tarifaires pour certains codes de produits). Bien que ceux-ci ne relèvent pas de la configuration de NetSuite, le système ERP peut être utilisé pour étiqueter les articles avec le *pays d'origine* ou les codes tarifaires afin de soutenir de telles stratégies et rapports.

Flux de Trésorerie et Évaluation des Stocks : Le paiement des tarifs douaniers s'ajoute aux sorties de trésorerie au moment de l'importation. Contrairement aux comptes fournisseurs (qui peuvent avoir des conditions de 30 jours), les tarifs sont souvent payés à l'avance ou peu après l'importation, parfois via un courtier en douane. Cela peut impacter la planification des flux de trésorerie. D'un point de vue comptable, si les marchandises importées sont des stocks destinés à la revente, les tarifs payés deviennent une partie de la valeur de l'actif du stock au bilan (c'est-à-dire qu'ils doivent être capitalisés dans le coût du stock, et non immédiatement passés en charges) (Source: gurussolutions.com). Cela signifie que le coût affecte le compte de résultat progressivement à mesure que vous vendez le stock (sous forme de CMV plus élevé), plutôt qu'en une seule fois. Une gestion appropriée dans NetSuite est essentielle pour **capitaliser correctement ces coûts** et ne pas fausser les dépenses de la période en cours. D'autre part, si les tarifs se rapportent à des marchandises qui sont immédiatement passées en charges (pas des stocks, ou pour l'achat d'un actif interne), alors le droit serait passé en charges – mais la majeure partie de notre attention ici porte sur les scénarios de stock.

Complexité et Conformité : Les changements rapides de tarifs et les opérations multi-pays augmentent la complexité de la conformité. Les entreprises doivent s'assurer qu'elles classifient correctement les produits (en utilisant les codes du Système Harmonisé) pour appliquer les taux tarifaires corrects, conserver la documentation des droits payés et potentiellement rapporter ces informations aux régulateurs ou aux auditeurs. L'incertitude de la politique tarifaire (par exemple, un tarif sera-t-il temporaire ou permanent ?) complique les contrats à long terme et les accords de prix. De nombreuses entreprises s'engagent dans la **planification de scénarios** – par exemple, modéliser les résultats financiers si les tarifs augmentent de 10 % supplémentaires ou si un nouveau pays est touché par des tarifs (Source: [erp.today](#)). La **visibilité en temps réel** de NetSuite sur les coûts des stocks et ses outils de reporting sont utiles ici : avec des données précises, les directeurs financiers peuvent rapidement évaluer l'impact des changements de tarifs et prendre des décisions éclairées (Source: [erp.today](#)). En fait, disposer d'un système centralisé comme NetSuite est une "meilleure défense" contre la volatilité des tarifs – il fournit les *données et les informations* nécessaires à une prise de décision agile (Source: [erp.today](#)).

Défis Clés dus aux Tarifs Douaniers :

- **Coûts Plus Élevés** : Augmentation directe du coût des matériaux importés, augmentant le CMV et réduisant les marges.
- **Dilemmes de Tarification** : Doit décider quelle part du coût tarifaire répercuter sur les clients ou absorber, équilibrant profit et compétitivité (Source: [netsuite.com](#)).
- **Changements de la Chaîne d'Approvisionnement** : Pression pour trouver de nouveaux fournisseurs ou modifier les chaînes d'approvisionnement afin de minimiser l'exposition aux droits de douane (Source: [netsuite.com](#)).
- **Impact sur les Flux de Trésorerie** : Les paiements de droits de douane anticipés affectent la trésorerie et doivent être intégrés aux prévisions.
- **Incertitude** : Les changements fréquents de politique rendent la budgétisation et la contractualisation plus difficiles ; la planification de scénarios est requise (Source: [netsuite.com](#)) (Source: [erp.today](#)).
- **Charge de Conformité** : Nécessité de classer correctement les marchandises, de suivre les tarifs payés et de conserver les registres pour éviter les pénalités et être prêt pour l'audit.

Ayant exposé pourquoi une gestion efficace des tarifs douaniers est importante, nous nous tournons maintenant vers **la manière dont NetSuite peut aider à relever ces défis**. NetSuite offre plusieurs fonctionnalités pour suivre les tarifs douaniers dans le cadre de votre structure de coûts, garantir

des données financières précises et faciliter la conformité. En configurant correctement ces fonctionnalités, les administrateurs et les directeurs financiers de NetSuite peuvent obtenir un contrôle et une visibilité sur les impacts tarifaires.

Configuration de NetSuite pour Gérer les Tarifs Douaniers

NetSuite ERP offre des outils robustes pour gérer les coûts supplémentaires et les complexités introduites par les tarifs douaniers. L'idée principale est d'utiliser la fonctionnalité de **coût d'acquisition** de NetSuite pour capturer les tarifs douaniers (et autres coûts d'importation) comme faisant partie de la valeur de votre inventaire. Ce faisant, vous obtenez une vue précise des coûts des produits et de la marge brute – aucun frais caché n'est négligé (Source: gurussolutions.com). Cette section expliquera comment configurer et utiliser le coût d'acquisition pour les tarifs douaniers étape par étape, ainsi que des options avancées comme les modèles de coût d'acquisition estimé, les enregistrements personnalisés pour les données tarifaires et les considérations SuiteTax.

1. Activation et Compréhension du Coût d'Acquisition dans NetSuite

Qu'est-ce que le coût de revient (Landed Cost) ? C'est le coût total pour acheminer un produit jusqu'à votre entrepôt – non seulement le prix d'achat, mais aussi le fret, l'assurance, les droits de douane, les tarifs douaniers et tous les autres frais jusqu'à la destination (Source: keystonebusinessservices.net). La fonctionnalité *Coût de revient* de NetSuite vous permet d'enregistrer ces coûts additionnels sur les transactions afin qu'ils soient inclus dans la valeur de l'article en stock. En d'autres termes, la fonctionnalité de coût de revient vous permet d'allouer des dépenses comme les tarifs douaniers au coût des articles, plutôt que de les traiter comme des dépenses de période. Cela offre une *vue complète* du coût du produit et garantit l'exactitude de l'analyse de rentabilité (Source: gurussolutions.com).

Activation de la fonctionnalité : Avant de pouvoir utiliser les coûts de revient, assurez-vous que la fonctionnalité est activée dans votre compte NetSuite. Un administrateur peut vérifier sous **Configuration > Société > Activer les fonctionnalités** (dans la section Inventaire ou Achats) pour une option liée aux Coûts de revient. Une fois activée, vous verrez un sous-onglet **Coût de revient** apparaître sur les formulaires de réception d'articles et de factures fournisseurs dans NetSuite.

Marquer les articles pour suivre le coût de revient : NetSuite exige que vous spécifiez quels articles en stock doivent se voir appliquer des coûts de revient. Modifiez chaque **fiche d'article** (Listes > Comptabilité > Articles) et, sur le sous-onglet **Achats/Inventaire**, cochez la case « **Suivre**

le coût de revient » (Source: docs.oracle.com)(Source: docs.oracle.com). Seuls les articles dont cette case est cochée sont éligibles à l'allocation des coûts de revient sur les transactions (Source: docs.oracle.com). (Astuce : Vous pouvez mettre à jour en masse ou modifier en ligne ce champ pour de nombreux articles à la fois afin de gagner du temps (Source: docs.oracle.com)). Marquez tous les articles qui entraînent des droits d'importation, du fret ou tout autre frais d'approche supplémentaire. Si un article n'est pas marqué, NetSuite l'ignorera lors de l'allocation des coûts de revient – vous pourriez donc ne pas lui attribuer les coûts tarifaires, ce que nous ne voulons pas.

Création de catégories de coût de revient : Ensuite, définissez vos catégories de coût de revient. Allez dans **Configuration > Comptabilité > Catégories de coût de revient** (ou via les Listes comptables). Ici, vous créez des libellés pour les types de coûts – par exemple, *Droits/Tarifs douaniers, Fret, Assurance, Frais de courtier*, etc. Chaque catégorie peut être liée à un compte de dépenses ou à un comportement d'allocation des coûts prédéfini. Par exemple, vous pourriez créer une catégorie « **Droits de douane** » et l'associer à un compte comme *Frais de droits de douane* ou un compte de transit d'inventaire. NetSuite affichera chaque catégorie comme un champ sur le sous-onglet de coût de revient des transactions (Source: docs.oracle.com)(Source: docs.oracle.com). Une catégorisation appropriée facilite le reporting (vous pouvez ensuite filtrer ou rechercher par catégorie pour voir le total des tarifs douaniers payés).

Définition des méthodes d'allocation : Lors de l'enregistrement des coûts de revient, NetSuite peut allouer un coût forfaitaire sur plusieurs lignes d'articles d'une transaction en utilisant l'une des méthodes suivantes : **Valeur, Quantité, Poids ou une formule personnalisée** (Source: keystonebusinessservices.net)(Source: docs.oracle.com). Pour les tarifs douaniers, l'allocation la plus logique est généralement par **Valeur** (le coût de chaque article) – étant donné que les tarifs sont souvent facturés en pourcentage de la valeur de l'article. D'autres coûts pourraient utiliser des méthodes différentes (le fret pourrait être alloué par poids ou par quantité, par exemple) (Source: keystonebusinessservices.net)(Source: docs.oracle.com). Vous choisissez la méthode d'allocation au moment de la saisie du coût de revient, mais elle est déterminée par transaction (une méthode par transaction, pas par catégorie) (Source: docs.oracle.com). En pratique, de nombreuses entreprises définissent les tarifs douaniers = X% de la valeur de l'article, de sorte que l'allocation par valeur répartit proportionnellement les droits réels payés entre les articles en fonction de leur part de coût.

Exemple : Supposons qu'une expédition contienne deux articles : l'article A d'une valeur de 1000 \$ et l'article B d'une valeur de 500 \$, et que vous ayez payé 375 \$ en tarifs douaniers (ce qui représente 25 % de la valeur totale de 1500 \$). Si vous allouez par valeur, NetSuite allouera 250 \$

de ce coût à l'article A et 125 \$ à l'article B, augmentant ainsi leurs coûts individuels en conséquence.

Principaux avantages de l'utilisation des coûts de revient pour les tarifs douaniers : En configurant NetSuite de cette manière, votre entreprise bénéficie de multiples avantages :

- **Suivi précis du coût total :** NetSuite inclura les tarifs douaniers et les frais connexes dans le coût du produit, de sorte que vous ne *sous-estimerez* pas le coût réel de chaque article (Source: gurussolutions.com). Rien n'est caché dans des comptes de dépenses diverses – tout est lié aux articles. Cette précision améliore la prise de décision en matière de tarification et d'approvisionnement.
- **Analyse de rentabilité améliorée :** Lorsque les tarifs douaniers sont intégrés au COGS (Coût des Marchandises Vendues), les marges bénéficiaires sur les ventes sont calculées correctement. Vous pouvez faire confiance à vos rapports pour refléter la **véritable** marge par produit et par client, évitant ainsi les surprises (Source: gurussolutions.com). Les gestionnaires peuvent identifier si certains produits sont désormais à peine rentables en raison des tarifs douaniers et ajuster les prix ou les coûts en conséquence.
- **Visibilité des flux de trésorerie :** Le suivi des coûts tarifaires dans NetSuite signifie également que vous pouvez surveiller *quand* ces coûts surviennent. Vous saurez combien de liquidités sont immobilisées dans les droits de douane à tout moment. La visibilité en temps réel sur les factures de tarifs douaniers à venir ou payées aide à la planification de la trésorerie et à la gestion du fonds de roulement (Source: gurussolutions.com).
- **Conformité et piste d'audit :** Chaque montant de tarif douanier peut être enregistré et facilement rapporté. NetSuite conserve ces données liées aux transactions, ce qui facilite la préparation des déclarations douanières ou la réponse aux demandes d'audit – vous pouvez rapidement extraire le montant des tarifs douaniers payés sur une expédition ou un article donné (Source: gurussolutions.com). Cela réduit le risque de pénalités dues à des déclarations manquantes ou inexactes (Source: gurussolutions.com).
- **Allocation flexible :** NetSuite vous permet de répartir équitablement les coûts entre les articles ou même entre les emplacements (si nécessaire). Par exemple, si une expédition dessert plusieurs entrepôts, vous pourriez allouer les coûts aux articles de chaque emplacement. Cela garantit que la valeur de chaque emplacement d'inventaire est exacte à des fins comptables et d'évaluation (Source: gurussolutions.com).

- **Transparence client (facultatif)** : NetSuite peut prendre en charge l'ajout de **suppléments tarifaires** aux ventes si nécessaire. Vous pourriez créer un article de frais non-inventoriable appelé « Supplément tarifaire » que vous ajoutez aux factures/contrats clients pour récupérer les coûts. Avec une configuration appropriée (par exemple, comme un article de majoration), ce supplément peut être calculé ou ajusté facilement si les taux tarifaires changent (Source: gurussolutions.com). Cela rend l'impact des tarifs douaniers visible pour les clients, ce qui peut être important dans les accords contractuels ou les négociations.

2. Enregistrement des tarifs douaniers avec le coût de revient : Configuration étape par étape

Une fois la configuration ci-dessus effectuée (fonctionnalité activée, articles marqués, catégories créées), voici comment vous **utiliseriez les coûts de revient en pratique** pour enregistrer les tarifs douaniers :

Étape 1 : Saisie du bon de commande – Saisissez vos bons de commande comme d'habitude pour les fournisseurs étrangers. Il est de bonne pratique d'inclure des informations telles que le *pays d'origine* des articles (vous pouvez utiliser un champ personnalisé ou le champ **Pays d'origine** de l'article s'il est activé) et tout pourcentage de tarif douanier attendu dans les mémos du bon de commande ou la description de l'article pour référence. Au stade du bon de commande, vous pourriez ne pas enregistrer de coûts autres que le prix du fournisseur, mais soyez conscient des articles qui entraîneront des tarifs douaniers.

Étape 2 : Réception d'article – Lorsque les marchandises arrivent, créez une **Réception d'article** par rapport au bon de commande (si vous utilisez la Réception avancée, vous effectuerez une réception séparée avant la facture fournisseur). Sur la Réception d'article, examinez les quantités et les prix de base. Naviguez maintenant vers le sous-onglet **Coût de revient** sur le formulaire de réception (Source: docs.oracle.com). Ici, vous allouerez les coûts additionnels comme les tarifs douaniers :

- Dans le champ **Méthode d'allocation des coûts**, sélectionnez **Valeur** (pour les tarifs douaniers) (Source: docs.oracle.com). Cela indique à NetSuite d'allouer le coût de revient en fonction de la proportion de valeur de chaque article. (Si vous ajoutiez également le fret, vous pourriez choisir le poids ou la quantité en conséquence ; notez qu'une seule transaction ne peut utiliser qu'une seule méthode d'allocation à la fois, donc si vous combinez plusieurs types de coûts, vous choisissez la méthode qui correspond le mieux au coût principal, ou vous saisissez des réceptions séparées par type de coût) (Source: docs.oracle.com).

- Vous verrez des champs pour chaque Catégorie de coût de revient que vous avez créée (par exemple, *Droits de douane*, *Fret*, etc.) (Source: docs.oracle.com). Pour la catégorie Tarif douanier, il y a un champ **Source**. **Choisissez la source** du coût :
 - « **Cette transaction** » si vous souhaitez saisir manuellement le montant sur cette réception maintenant (Source: docs.oracle.com). Par exemple, si vous savez au moment de la réception le montant exact des droits payés (peut-être d'après les documents douaniers), vous pouvez choisir « Cette transaction » et ensuite saisir le montant en dollars du tarif douanier dans le champ Tarif.
 - « **Autre transaction** » si vous avez une facture fournisseur séparée qui représente les coûts tarifaires et que vous souhaitez la lier (Source: docs.oracle.com). Dans de nombreux cas, vous recevez une facture de votre courtier en douane ou de votre transporteur pour les droits. Si vous avez saisi cette facture fournisseur dans NetSuite, vous pouvez sélectionner « Autre transaction » et ensuite choisir cette facture. NetSuite extraira le montant des lignes de la facture dans le calcul du coût de revient (Source: docs.oracle.com). (Remarque : la facture fournisseur doit avoir un article ou une catégorie que NetSuite reconnaît comme un article de coût de revient, sinon elle n'apparaîtra pas pour la sélection (Source: docs.oracle.com). Une façon de s'assurer de cela est de créer un « Article de coût de revient » non-inventoriable – voir ci-dessous.)
 - « **Autre transaction (hors taxes)** » est une variante pour exclure toute taxe sur la facture liée (Source: docs.oracle.com). Par exemple, si votre facture de fret inclut la taxe de vente ou la TPS, vous pourriez exclure cette partie de la capitalisation. Si vous utilisez *SuiteTax*, NetSuite exclura correctement la composante fiscale lors de l'utilisation de cette option (Source: docs.oracle.com).
- Si vous sélectionnez une **Autre transaction**, un champ apparaîtra pour choisir quelle transaction (par exemple, sélectionnez la facture fournisseur pour les droits d'importation) (Source: docs.oracle.com). Une fois sélectionnée, NetSuite additionnera les lignes pertinentes de cette facture associées à la catégorie et affichera le montant total.
- Si vous avez plutôt choisi **Cette transaction**, alors dans le champ Montant du tarif douanier, vous saisissez simplement le montant total des droits pour cette réception (par exemple, 375 \$). NetSuite pourrait également permettre une saisie en pourcentage si vous définissez une valeur par défaut sur l'article (plus d'informations à ce sujet prochainement).

Étape 3 : Enregistrer la réception d'article – Lorsque vous enregistrez, NetSuite allouera automatiquement le coût du tarif douanier aux lignes d'articles de la réception (en arrière-plan, cela augmente la valeur de chaque article selon la méthode choisie). Le système débite les comptes d'actifs d'inventaire pour ces articles avec le coût supplémentaire. Le côté crédit de l'écriture ira soit aux comptes fournisseurs (si vous avez lié une facture fournisseur) soit à un compte de dépenses/de transit (selon la configuration). Après cela, l'évaluation des stocks inclut désormais le tarif douanier. **Le coût de chaque article sur cette réception est désormais plus élevé de sa part du tarif douanier.** Lorsque vous vendrez ces articles plus tard, le COGS (Coût des Marchandises Vendues) inclura correctement la portion du tarif douanier.

Étape 4 : Facture fournisseur pour le tarif douanier – Si vous n'avez pas encore saisi la facture fournisseur du tarif douanier (par exemple, si vous avez attendu de voir la facture réelle des droits), vous devez la saisir et la lier en conséquence :

- Une approche consiste à enregistrer la facture fournisseur avec un article (ou un compte de dépenses) pour le tarif douanier, puis à revenir à la réception d'article et à utiliser « Autre transaction » comme décrit pour l'allouer. Pour faciliter la liaison, certaines entreprises créent un « **Article de coût de revient** » spécial (type = Autre frais) appelé « Frais de tarif douanier » ou similaire, qui est marqué comme suivant le coût de revient (Source: docs.oracle.com). Ils utilisent cet article sur la facture fournisseur (avec quantité=1 et montant égal aux droits). Cela garantit que la facture peut être sélectionnée dans le sous-onglet de coût de revient (Source: docs.oracle.com). Après la liaison et l'allocation, le montant de la facture est effectivement capitalisé dans l'inventaire (la facture débiterait un compte transitoire ou l'inventaire via cet article).
- Si vous avez déjà alloué via « Cette transaction » et saisi manuellement les droits sur la réception, alors la facture fournisseur pour les droits pourrait être codée à un compte de transit ou au même compte d'inventaire pour éviter le double-comptage. Travaillez avec votre équipe comptable sur la meilleure pratique pour votre configuration (souvent un compte de *transit de coût de revient* est utilisé afin que la saisie manuelle sur la réception et la facture réelle se compensent dans le GL).

Étape 5 : Vérifier les coûts d'inventaire – Vous pouvez explorer le coût d'inventaire d'un article (par exemple, l'**Historique des transactions** ou le **Rapport d'évaluation des stocks**) pour voir que la réception de l'article affiche le coût combiné. Par exemple, l'article A pourrait afficher une quantité reçue de 100, un coût unitaire de base de 10 \$, plus 2,50 \$ de tarif douanier = 12,50 \$ de coût unitaire effectif (Source: keystonebusinessservices.net). Cela confirme que les tarifs douaniers sont inclus dans la valeur de l'inventaire.

Définition des taux de tarifs douaniers par défaut (facultatif) : Si votre tarif douanier est un pourcentage constant (par exemple 25 % pour une certaine catégorie d'articles), NetSuite permet une certaine automatisation. Vous pouvez définir un **modèle ou une valeur par défaut de coût de revient** sur la fiche d'article. Une méthode simple (sans modules complémentaires) consiste à définir un « **% de coût de revient** » sur l'article lui-même. Dans NetSuite, lors de la modification d'un article, vous pourriez voir le sous-onglet Coût de revient où vous pouvez spécifier pour chaque Catégorie de coût de revient soit un montant fixe, soit un pourcentage du coût de l'article à appliquer par défaut (Source: keystonebusinessservices.net)(Source: keystonebusinessservices.net). Par exemple, vous pourriez spécifier que pour l'article A, la catégorie Tarif douanier = 25 % du prix d'achat de l'article. Ensuite, chaque fois que l'article A est reçu, NetSuite calculera automatiquement 25 % de sa valeur et pré-remplira ce montant comme coût de revient (si vous activez cette option). Selon les experts de NetSuite, « *les utilisateurs peuvent configurer un type de coût de revient pour les tarifs douaniers et définir la valeur égale à un % du prix d'achat, ce qui est la configuration la plus courante. Ces taux de tarifs douaniers peuvent être définis sur la fiche d'article... puis appliqués automatiquement aux articles lors de leur réception.* » (Source: keystonebusinessservices.net). C'est une fonctionnalité puissante pour **automatiser entièrement** l'ajout des coûts tarifaires à l'inventaire. Elle garantit que votre réception d'article reflète immédiatement le coût réel, et elle réduit la saisie manuelle des données (pas besoin de rechercher les droits à chaque fois). Si le tarif douanier réel payé diffère légèrement (par exemple, en raison d'arrondis ou de taux variables), vous pouvez toujours l'ajuster, mais avoir une valeur par défaut couvre la plupart des cas. De nombreuses entreprises appliquent de manière similaire des pourcentages de fret standard en utilisant cette méthode (Source: keystonebusinessservices.net).

Remarque sur la réception avancée : Si vous utilisez la fonctionnalité de **Réception avancée** de NetSuite (qui sépare les réceptions d'articles des factures fournisseurs), notez que l'allocation des coûts de revient *doit* être effectuée sur la **Réception d'article**, et non sur la facture fournisseur (Source: docs.oracle.com). En effet, avec la Réception avancée, la valeur des stocks est définie au moment de la réception. Si vous tentez d'allouer sur une facture après coup, NetSuite n'ajustera pas rétroactivement cette réception (en fait, l'interface utilisateur pour les coûts de revient sur une facture autonome est limitée aux cas où la Réception avancée est désactivée, ou si la facture inclut un article de coût de revient pour le sourcing). En bref : prévoyez d'enregistrer les droits de douane au stade de la réception pour plus de précision, en particulier dans un flux de travail de réception avancée.

3. Utilisation de l'approvisionnement avancé et des modèles de coûts de revient estimés (Calculs tarifaires automatisés)

Pour les organisations qui gèrent un volume élevé d'importations, la saisie manuelle ou même les pourcentages par défaut article par article pourraient ne pas suffire. L'*Approvisionnement avancé* de NetSuite (faisant partie du package **SuiteApp de gestion de la chaîne d'approvisionnement (SCM)**) offre une fonctionnalité de **Coût de revient estimé** qui peut rationaliser davantage ce processus. Il s'agit d'un module optionnel, mais à considérer pour les opérations complexes.

Modèles de coûts de revient estimés : Cette fonctionnalité vous permet de créer des **modèles de coûts de revient** composés de plusieurs catégories de coûts et de méthodes d'allocation prédéfinies. Vous pouvez affecter un modèle à un article (ou à une ligne de commande d'achat), et NetSuite **calculera et appliquera automatiquement les estimations de coûts de revient dès que vous recevrez les articles** (Source: docs.oracle.com). Par exemple, vous pourriez avoir un modèle pour les « Importations de Chine » qui inclut 25 % de droits de douane (alloués par valeur), 5 % d'assurance (par valeur) et 0,10 \$/unité de manutention (par quantité). Vous attachez ensuite ce modèle aux articles pertinents. Lorsque vous créez une commande d'achat ou recevez ces articles, le système *étend* le coût de chaque ligne par ces facteurs sans saisie manuelle (Source: docs.oracle.com)(Source: docs.oracle.com).

Fonctionnement : Les modèles de coûts de revient permettent plusieurs catégories avec différentes bases d'allocation. Chaque catégorie a un **facteur de coût** – qui peut être un pourcentage ou un montant fixe. NetSuite dérive ensuite le coût estimé par ligne à partir de ces facteurs. À mesure que les articles sont reçus, ces estimations sont appliquées ligne par ligne (Source: docs.oracle.com)(Source: docs.oracle.com). Cela signifie que vous pourriez recevoir une commande d'achat importante de 50 articles sans avoir à saisir fastidieusement les droits de douane et le fret pour chacun – le modèle le fait pour vous. Vous avez toujours la flexibilité de mettre à jour ou de remplacer les estimations si les coûts réels diffèrent.

Transactions prises en charge : Le coût de revient estimé peut être utilisé sur les **Commandes d'achat, les Réceptions d'articles et les Factures fournisseurs autonomes** (Source: docs.oracle.com). Par exemple, vous pourriez voir l'impact du coût de revient estimé sur une commande d'achat (donnant aux services d'approvisionnement et financiers une idée du véritable coût unitaire de revient avant même l'arrivée des marchandises), puis ajuster à la réception ou à la facture si nécessaire.

Disponibilité : Notez que le **Coût de revient estimé** fait partie de la SuiteApp de gestion de la chaîne d'approvisionnement (souvent liée au module d'Approvisionnement avancé) et peut nécessiter une licence supplémentaire (Source: docs.oracle.com). Ce n'est pas une fonctionnalité de base disponible prête à l'emploi dans NetSuite standard ; vous auriez besoin d'installer cette SuiteApp. Assurez-vous d'activer les autorisations pour les rôles afin d'utiliser cette fonctionnalité (il y a une autorisation « Activer le coût de revient estimé » à vérifier pour les rôles appropriés) (Source: docs.oracle.com).

Quand utiliser les modèles par rapport au coût de revient de base : Si vos taux de droits de douane ou vos coûts d'importation sont *prévisibles et stables*, les modèles peuvent faire gagner du temps et assurer la cohérence (c'est une approche « *configurez-le et oubliez-le* ») (Source: [linkedin.com](https://www.linkedin.com)). Par exemple, si tous les produits d'un certain fournisseur entraînent toujours un droit de douane de 10 % et un fret de 500 \$, un modèle appliquera cela automatiquement. D'autre part, si les coûts fluctuent considérablement d'un envoi à l'autre (par exemple, exemptions de droits de douane, fret variable), vous pourriez vous fier à la saisie manuelle des montants réels via le sous-onglet standard des coûts de revient. En tant que bonne pratique, les entreprises utilisent parfois des modèles pour appliquer des **estimations initiales** aux commandes d'achat (pour la budgétisation et la planification des stocks), puis ajustent aux coûts réels à la réception. Cela permet de meilleures écritures d'ajustement et un coût des marchandises plus juste dans les états financiers intermédiaires, puis une précision finale lorsque les factures réelles arrivent.

Contrats d'achat / Commandes d'achat globales : L'Approvisionnement avancé apporte également des fonctionnalités telles que les Contrats d'achat et les Commandes d'achat globales. Bien que ceux-ci ne calculent pas directement les droits de douane, ils vous permettent de fixer des conditions de prix avec les fournisseurs. Si les droits de douane affectent votre coût, vous pourriez négocier avec les fournisseurs pour partager la charge (comme une concession de prix si les droits augmentent). Vous pouvez ensuite utiliser un Contrat d'achat dans NetSuite pour refléter ces prix convenus. Le lien avec les droits de douane est indirect – il s'agit davantage d'une stratégie d'approvisionnement – mais il est important de le noter pour les DAF : NetSuite peut gérer des scénarios d'approvisionnement complexes, garantissant que si vous *obtenez* un arrangement de prix ou de surtaxe différent, le système peut le gérer.

Exemple : Supposons que votre entreprise signe un accord avec un fournisseur : vous acceptez de payer un prix unitaire 15 % plus élevé si les droits de douane disparaissent (afin que le fournisseur conserve plus de profit), et inversement, ils vous accordent une réduction de 15 % si les droits de douane restent (partageant la charge). Vous pourriez gérer cela avec plusieurs niveaux de prix ou contrats dans NetSuite et utiliser **SuiteScript ou Workflow** pour choisir automatiquement le prix

correct en fonction d'un indicateur de droit de douane. Il s'agit d'une solution personnalisée, mais elle démontre la flexibilité offerte par NetSuite pour adapter la logique de tarification aux conditions tarifaires.

En résumé, la fonctionnalité de coût de revient estimé de l'Approvisionnement avancé est un complément puissant pour automatiser l'application des coûts tarifaires. Elle **automatise les calculs pour chaque ligne de transaction** à l'aide de modèles (Source: docs.oracle.com), accélérant ainsi le traitement des importations et garantissant que même les achats importants intègrent correctement les droits de douane avec un minimum d'effort manuel. Les entreprises ayant des volumes d'importation importants devraient envisager cette option pour maintenir l'efficacité et la précision.

4. Enregistrements personnalisés, champs et automatisation pour les droits de douane

Les outils standard de NetSuite couvrent la plupart des besoins, mais certaines entreprises choisissent d'étendre NetSuite avec des personnalisations pour mieux gérer les droits de douane, surtout si elles ont des exigences uniques. Voici quelques façons de tirer parti des enregistrements/champs personnalisés ou des scripts :

- **Base de données des codes harmonisés et des taux de droits de douane** : Créez un enregistrement personnalisé pour stocker les informations sur les taux de droits de douane par *Code SH* (Code du Système Harmonisé) ou par catégorie d'article. Par exemple, vous pourriez avoir un enregistrement indiquant « *SH 8409.91 – pièces automobiles – droit de douane de 25 % de la Section 301* ». Liez cela à vos enregistrements d'articles via un champ personnalisé pour le Code SH. Avec cela, un script pourrait définir automatiquement le pourcentage de coût de revient approprié sur une réception d'article en recherchant le code de l'article dans la table personnalisée. Ceci est utile si votre entreprise gère des centaines de classifications tarifaires différentes ou des taux fréquemment modifiés. Plutôt que de coder en dur les taux sur chaque article, vous les maintenez dans une seule table.
- **Champs de pays d'origine** : Ajoutez un champ personnalisé sur l'article ou la ligne de transaction pour indiquer le *Pays d'origine*. Bien que NetSuite dispose d'un champ intégré pour le pays d'origine sur les enregistrements d'articles (principalement pour les rapports fiscaux internationaux ou les formulaires d'expédition), l'utiliser ou en créer un personnalisé peut aider à piloter la logique – par exemple, si Origine = Chine, alors appliquer un droit de 25 % ; si

Origine = Allemagne et l'article est en acier, appliquer le droit de la Section 232 (sauf quota exempté). Une telle logique conditionnelle peut être implémentée via SuiteScript (lors de l'enregistrement de la réception d'article) ou SuiteFlow (workflow).

- **Lignes de surtaxe automatisées** : Si votre entreprise répercute les droits de douane sur les clients en tant que ligne distincte (courant dans les contrats B2B), vous pouvez automatiser cela. Par exemple, un workflow pourrait se déclencher lors de l'approbation d'une commande client : il pourrait additionner les droits de douane estimés sur les articles (peut-être en référant un champ de taux de droit de douane sur chaque article), puis ajouter une nouvelle ligne pour « Surtaxe douanière » avec ce montant. Cela détaillerait le coût du droit de douane pour le client. Une autre méthode consiste à utiliser les **Articles de majoration** de NetSuite – vous pouvez créer une majoration qui ajoute, par exemple, 10 % au total de la commande. Cependant, les droits de douane s'appliquent généralement par classe d'article, et non uniformément sur l'ensemble de la commande, donc un script qui parcourt les lignes pourrait être plus précis. Les solutions **Houseblend** et d'autres partenaires NetSuite commercialisent souvent des automatisations de ce type – essentiellement des scripts personnalisés autour des données standard pour rationaliser la gestion des droits de douane.
- **Rapports personnalisés et recherches enregistrées** : Bien que n'étant pas un « enregistrement » en soi, la configuration de recherches enregistrées pour le suivi des droits de douane est une forme de personnalisation très utile (nous détaillerons cela dans la section Rapports). Vous pourriez créer une recherche enregistrée des Réceptions d'articles qui affiche les montants des coûts de revient par catégorie. Cependant, notez : les allocations de coûts de revient sont stockées dans des sous-enregistrements dans le modèle de données de NetSuite, ce qui peut être délicat à rapporter directement. Une approche plus simple consiste à s'assurer que chaque charge de droit de douane passe par une ligne de facture fournisseur (avec un compte ou un article connu), puis à utiliser une recherche enregistrée sur celle-ci. Des champs personnalisés peuvent être ajoutés aux transactions pour étiqueter, par exemple, « Droit de douane applicable = Oui/Non » et ensuite être utilisés pour filtrer les rapports ou les recherches.

Dans l'ensemble, utilisez les personnalisations avec **parcimonie et stratégie** – essayez d'abord de tirer parti des fonctionnalités standard (pour la maintenabilité). Mais si vous avez un besoin de niche (peut-être des droits de douane à plusieurs niveaux, ou la nécessité d'allouer en fonction d'une formule non offerte prête à l'emploi), la plateforme de NetSuite vous permet de scripter ces règles. Pour les DAF, toute automatisation personnalisée doit être accompagnée de contrôles et de tests

appropriés, afin de s'assurer qu'elle calcule correctement les montants (car des erreurs pourraient signifier une sur- ou sous-capitalisation des coûts). Impliquez des consultants en solutions NetSuite ou des développeurs SuiteCloud pour concevoir et implémenter ces solutions si nécessaire.

5. Considérations SuiteTax pour les droits de douane

Présentation de SuiteTax : SuiteTax est le nouveau moteur fiscal de NetSuite, conçu pour gérer des calculs fiscaux complexes (comme la taxe de vente, la TVA, la TPS) dans plusieurs juridictions (Source: bridgepointconsulting.com). Il introduit un sous-onglet Détails fiscaux sur les transactions et prend en charge les plugins fiscaux pour divers pays (Source: docs.oracle.com). Les droits de douane, cependant, ne sont *pas* une taxe de vente ou une TVA typique – ce sont des droits de douane. Alors, où intervient SuiteTax ?

Dans la plupart des cas, vous ne **traitez pas les droits de douane comme des « taxes » dans NetSuite**, car un droit de douane n'est pas calculé par le système en fonction des adresses des clients ou des fournisseurs comme l'est la taxe de vente. Il est déterminé par les autorités douanières en fonction du produit et de l'origine. Ainsi, nous gérons les droits de douane via les coûts de revient (comme décrit) plutôt que via les codes fiscaux. Cela dit, il y a quelques points de contact avec SuiteTax à connaître :

- **TVA à l'importation vs. Droits de douane :** Si vous avez des filiales internationales (par exemple, une filiale britannique utilisant NetSuite OneWorld), lorsqu'elles importent des marchandises, il y a souvent des frais de **TVA à l'importation** en plus de tout droit de douane. La TVA est une taxe qui peut être récupérable (vous la réclamez), tandis que le droit de douane n'est pas récupérable. SuiteTax générerait la partie TVA à l'importation via des codes fiscaux (ainsi la facture fournisseur de la filiale britannique provenant des douanes aurait une ligne de TVA, que SuiteTax comptabiliserait comme taxe en amont). La **partie droit de douane** de cette facture devrait être gérée comme coût de revient ou dépense. Il est important de ne pas mélanger les deux. Si vous utilisez SuiteTax, assurez-vous que les factures de votre courtier en douane sont saisies de manière à ce que la TVA figure dans le Détail fiscal (afin qu'elle apparaisse dans vos rapports fiscaux), et que le droit de douane soit enregistré comme un article/une dépense (éventuellement un article de coût de revient pour l'allocation).
- **« Exclure la taxe » sur les coûts de revient :** Plus tôt, nous avons noté l'option *Autre transaction (exclure la taxe)* (Source: docs.oracle.com). Ceci est précisément destiné aux utilisateurs de SuiteTax qui doivent exclure un élément fiscal sur une facture source. Par exemple, une facture de fret pourrait inclure la TVA. Si vous sourcez cette facture comme coût de revient et n'excluez pas la taxe, vous capitaliseriez accidentellement la TVA dans les stocks

(ce qui est incorrect car vous récupérerez probablement cette TVA auprès de l'autorité fiscale). NetSuite, avec SuiteTax activé, exclura la ligne de taxe si vous choisissez l'option d'exclusion, ne capitalisant que le montant net (Source: docs.oracle.com). **En résumé** : lors du sourcing des factures dans les coûts de revient, soyez attentif à toute taxe sur ces factures. Utilisez la fonction d'exclusion pour éviter de mélanger la taxe avec les droits de douane.

- **Taxe personnalisée pour les droits de douane (non typique)** : Pourriez-vous configurer un code fiscal personnalisé pour les droits de douane ? En théorie, on pourrait créer un code fiscal nommé « Droit d'importation » à 10 % et l'appliquer sur les lignes de commande d'achat ou de facture fournisseur. Cela calculerait un montant, mais ce montant serait imputé à un compte de passif fiscal (ce qui n'est pas ce que nous voulons), et cela n'augmenterait pas le coût des stocks. Par conséquent, cette approche n'est pas recommandée pour les marchandises en stock. Elle pourrait être utilisée dans des cas spéciaux (par exemple, si vous refacturiez simplement un droit à un client et vouliez qu'il apparaisse comme taxe sur une facture, bien que vous utiliseriez généralement un autre article de frais pour cela). Ainsi, le rôle de SuiteTax est principalement de gérer les *vraies taxes*, tandis que les droits de douane devraient être gérés comme des coûts.

Note : Si votre entreprise se trouve dans un secteur ou un lieu où les droits de douane se comportent comme une taxe (certains pays appellent certains frais des « surtaxes » ou ont des frais d'importation qui agissent comme des taxes), consultez un expert fiscal NetSuite. SuiteTax est très flexible dans la définition de nouveaux types et règles de taxes (Source: netsuite.com), mais la distinction clé est de savoir si le frais doit faire partie du coût de l'article ou non. Droits de douane généralement = inclure dans le coût.

En résumé, SuiteTax ne modifie pas fondamentalement la façon dont vous gérez les droits de douane dans NetSuite – vous utiliserez toujours les coûts de revient pour cela. Assurez-vous simplement que si vous utilisez SuiteTax, toute intersection (comme l'exclusion de la TVA d'un coût de revient) est correctement configurée (Source: docs.oracle.com). Vérifiez toujours que le traitement financier (capitalisation vs dépense vs taxe récupérable) de chaque composante des coûts d'importation est correct dans le système.

Exemples de flux de travail dans NetSuite pour la gestion des droits de douane

Passons en revue des exemples pratiques de la manière dont une importation et une vente internationale peuvent être gérées dans NetSuite, en regroupant les configurations que nous avons abordées. Ces flux de travail illustrent le processus de bout en bout, de l'achat au reporting financier, avec les droits de douane en jeu.

Flux de travail 1 : Importation de marchandises soumises à des droits de douane (Scénario d'entrée)

Scénario : Votre entreprise, basée aux États-Unis, importe 100 unités de l'Article A d'un fournisseur en Chine. L'Article A est soumis à un droit de douane de 25 % de la Section 301. Vous utiliserez NetSuite pour enregistrer l'achat, le droit de douane et voir l'impact sur le coût des stocks et les finances.

- 1. Création de la commande d'achat :** Une commande d'achat est saisie auprès de **Fournisseur CN Ltée.** pour 100 unités de l'Article A à 100 \$ chacune. La commande d'achat est créée dans NetSuite (peut-être avec la mention **Incoterm DDP vs FOB** – mais dans ce cas, supposons un point d'expédition FOB, ce qui signifie que votre entreprise gérera les frais d'importation). Le total de la commande d'achat est de 10 000 \$. À ce stade, aucun droit de douane n'est encore enregistré ; cependant, vous pourriez avoir une colonne *Coût de revient estimé* visible (si vous utilisez cette fonctionnalité) affichant un droit de douane attendu de 2 500 \$ (25 %). Cela indique que le coût réel pourrait être de 12 500 \$. La commande d'achat est approuvée et envoyée au fournisseur.
- 2. Expédition et transit des articles :** Le fournisseur expédie les marchandises. Un transitaire les transporte. Au départ des marchandises, vous pouvez éventuellement créer une **Exécution d'article** (en cas de livraison directe ou simplement pour suivre le transit – pas toujours nécessaire pour les importations ; plus pertinent dans le scénario des commandes clients). Plus important encore, vous vous préparez pour la douane. Vous (ou votre courtier en douane) classez l'Article A sous le code SH approprié qui a un taux de droit de douane de 25 %.
- 3. Réception d'article dans NetSuite :** Les marchandises arrivent au port américain et sont dédouanées après que vous ou votre courtier ayez payé le droit d'importation. Vous recevez ensuite les marchandises dans votre entrepôt. Dans NetSuite, vous allez à la commande d'achat et cliquez sur **Recevoir** pour créer une Réception d'article. Sur la réception, vous

saisissez les 100 unités reçues, au taux de 100 \$ (NetSuite reprendra probablement le taux de la commande d'achat). Maintenant, avant d'enregistrer, vous cliquez sur le sous-onglet **Coût de revient** :

- Sélectionnez **Méthode d'allocation = Valeur** (puisque nous allouons le droit de douane par valeur d'article).
- Pour la catégorie **Droit de douane**, choisissez « **Cette transaction** » comme source (puisque vous connaissez le montant du droit de douane d'après les documents douaniers). Saisissez **2 500 \$** comme montant (soit 25 % de 10 000 \$).
- (Si vous n'aviez pas connu le chiffre exact, vous pourriez attendre la facture du courtier et utiliser « Autre transaction » plus tard. Mais supposons que vous l'ayez.)
- Vous pourriez également ajouter ici tout fret ou autres coûts de revient si applicable (chaque catégorie aurait sa propre ligne).
- Enregistrez la Réception d'article.

NetSuite enregistre maintenant la réception avec une **valeur effective de 12 500 \$** (distribuée à 125 \$ par unité). Le stock de l'Article A augmente de 12 500 \$ (100 unités à 125 \$). L'impact sur le GL :

- Débit Stock (Article A) 12 500 \$.
- Crédit Comptes Fournisseurs (ou une Dette à payer) 10 000 \$ pour le fournisseur (puisque'une facture pour les marchandises sera enregistrée à 10 000 \$),
- Crédit Comptes Fournisseurs (ou Compensation des droits) 2 500 \$ pour le droit de douane (selon la configuration de l'imputation du coût de revient). Si vous avez utilisé « Cette transaction » sans sourcer une facture, un crédit temporaire à un compte de compensation des coûts de revient ou au compte de stock reçu non facturé est probablement effectué pour 2 500 \$. Nous allons ensuite faire correspondre cela avec la facture réelle.

4. Facture Fournisseur – Facture du Fournisseur : Le fournisseur envoie une facture de 10 000 \$. Saisissez une **Facture Fournisseur** dans NetSuite contre le bon de commande (BC) de 10 000 \$ pour l'Article A. Cela créditera les Comptes Fournisseurs (CF) de 10 000 \$ et débitera le compte Stock Reçu/Non Facturé de 10 000 \$ (compensant le crédit de la réception, processus

standard de comptabilisation des charges à payer du BC). La partie du fournisseur est maintenant réglée dans le système. Le stock reste à 12 500 \$ dans les livres, avec 2 500 \$ toujours enregistrés comme un coût accumulé de la réception.

5. **Facture Fournisseur – Droits de Douane** : Séparément, vous recevez une facture de votre courtier en douane ou de DHL (celui qui a géré l'importation) pour le **tarif de 2 500 \$** payé en votre nom (souvent avec des frais de service, mais concentrons-nous sur les droits). Saisissez une **Facture Fournisseur** pour le courtier : utilisez peut-être l'article « Frais de Tarif » ou un compte de charges *Charges de Droits de Douane*. Si vous utilisez un compte de charges, vous débiteriez normalement les charges de 2 500 \$ et créditeriez les CF de 2 500 \$. Mais rappelez-vous, nous avons déjà capitalisé ce coût dans le stock lors de la réception. Pour éviter la double comptabilisation, vous voudriez annuler le crédit temporaire de la réception. Si vous aviez mis en place une méthode de compte de compensation, vous débiteriez plutôt ce compte de compensation (le remettant à zéro) et créditeriez les CF. Alternativement, si vous n'aviez pas saisi manuellement sur la réception, vous reviendriez à ce stade et alloueriez via « Autre Transaction » :

- Modifiez la Réception d'Article, allez à l'onglet Coût de Revient, et choisissez maintenant **Autre Transaction** pour le Tarif et sélectionnez cette facture du courtier. NetSuite tirera alors 2 500 \$ de la facture et l'allouera, *augmentant la valeur du stock maintenant* (si vous ne l'aviez pas fait auparavant). Puisque nous l'avons déjà fait manuellement, nous sautons la réaffectation. Au lieu de cela, nous nous assurons que le grand livre correspond : peut-être changeons-nous le compte de cette ligne de charges pour le compte de compensation qui a été crédité, afin qu'il le débite.
- Le résultat final une fois tout réglé : les CF ont 10 000 \$ au fournisseur + 2 500 \$ au courtier. Le stock est de 12 500 \$. Pas d'impact net sur le compte de résultat au moment de l'achat (tout est capitalisé). Le compte de charges de droits de douane, s'il est utilisé, devrait être nul car il a été reclassifié en stock.

6. **Vente d'Article et Analyse de la Rentabilité** : Vous vendez maintenant l'Article A sur le marché américain. Un Bon de Commande Client est créé pour 100 unités à, disons, 150 \$ chacune. Lorsque vous l'exécutez et le facturez, NetSuite enregistrera un Coût des Marchandises Vendues (CMV) de 12 500 \$ (100 * 125 \$) et un chiffre d'affaires de 15 000 \$, donnant une marge brute de 2 500 \$. Si vous n'aviez pas tenu compte du tarif, vous auriez pu penser que votre bénéfice était de 5 000 \$ (si le CMV était resté par erreur à 10 000 \$). Grâce au coût de revient, la **rentabilité est correctement indiquée** et vous voyez que le tarif a essentiellement

absorbé 50 % de votre marge brute sur cette transaction. Armé de ces données, le DAF pourrait décider d'ajuster les prix ou de s'approvisionner différemment pour améliorer les marges (Source: [linkedin.com](https://www.linkedin.com)).

- 7. Reporting et Piste d'Audit** : Chaque transaction (réception et factures fournisseurs) est stockée dans NetSuite. Vous pouvez consulter la réception et voir sur le sous-enregistrement de Coût de Revient l'allocation de 2 500 \$ aux Droits de Douane. Si les auditeurs des douanes demandent une preuve des droits payés, vous avez la facture fournisseur du courtier dans votre dossier (et vous pourriez joindre un PDF de la déclaration en douane à cet enregistrement dans NetSuite pour une complétude). Financièrement, votre rapport d'évaluation des stocks pour ce mois montrera l'Article A à un coût unitaire de 125 \$. Une recherche enregistrée pourrait résumer tous ces coûts tarifaires (nous en parlerons dans le reporting).

Résumé du Flux de Travail Entrant : Les étapes clés étaient le BC, la Réception d'Article avec coût de revient, les factures fournisseurs pour les marchandises et les droits, puis la vente éventuelle. La fonctionnalité de coût de revient de NetSuite a permis de s'assurer que le tarif de 2 500 \$ était capturé dans la valeur du stock au bon moment, et que tous les liens (BC à réception à factures) sont maintenus pour la traçabilité. Tout au long du processus, le DAF peut exécuter des rapports pour voir les coûts totaux des tarifs capitalisés, et l'administrateur NetSuite s'est assuré que la configuration (articles marqués, catégories définies) permettait ce flux fluide. Le résultat : des coûts de stock et une marge précis, et une piste documentaire claire pour la conformité.

Flux de Travail 2 : Vente à l'International avec Tarifs (Scénario Sortant)

Les tarifs n'affectent pas seulement les importations ; si vous vendez à des clients dans d'autres pays, *leurs* gouvernements pourraient imposer des tarifs sur vos produits. Ce scénario explore comment cela peut impacter vos processus NetSuite, et comment gérer les cas où votre entreprise prend en charge ces coûts.

Scénario : Votre entreprise américaine vend des équipements à un client en Europe. Les États-Unis n'ont pas de tarifs à l'exportation, mais l'UE facturera des droits d'importation à l'importateur (votre client) de, disons, 5 % sur cet équipement. Typiquement, le client (en tant qu'importateur) paierait ces 5 % aux douanes de l'UE. Cependant, pour remporter l'affaire, votre accord de vente est **DDP (Rendu Droits Acquittés)** – ce qui signifie que votre entreprise a accepté de gérer toute la logistique *et de payer les droits d'importation* au nom du client. Essentiellement, vous facturerez au client un prix qui inclut toutes les taxes/droits. Voyons comment gérer cela :

1. **Bon de Commande Client et Tarification** : Vous créez un Bon de Commande Client dans NetSuite pour le client de l'UE. Le prix de base de l'article est de 1 000 \$, mais puisque vous avez accepté de couvrir les droits, vous en tenez compte. Vous avez le choix :

- Augmenter le prix de l'article pour inclure un montant estimé des droits.
- Ou ajouter une ligne distincte pour « Droits d'Importation (Estimation) ».

Beaucoup préfèrent la transparence : par exemple, garder l'article à 1 000 \$ et ajouter un article de frais non-stock « Droits d'Importation Est. » pour, disons, 50 \$ (5 %). De cette façon, le client voit la ventilation. Dans NetSuite, vous auriez une ligne **Article** et une ligne **Frais de Droits**. Les frais de droits pourraient être définis comme non taxables (puisque'il s'agit du remboursement d'une taxe). Vous pourriez avoir une recherche enregistrée ou un script pour calculer automatiquement ces 5 % en fonction du pays du client et du code SH de l'article, mais pour l'instant, supposons que vous calculiez manuellement ou via une intégration avec un calculateur de droits.

2. **Exécution de Commande/Expédition** : Vous exécutez la commande, expédiant l'équipement vers l'Europe. Les documents d'expédition (facture commerciale) indiquent que les marchandises sont vendues pour 1 000 \$ et que les droits seront payés par l'expéditeur (vous). C'est important pour que le transporteur sache qu'il doit vous facturer les frais d'importation.

3. **Enregistrement des Charges de Droits d'Importation** : Les marchandises arrivent et votre transporteur (disons FedEx) paie 50 \$ (5 %) aux douanes de l'UE pour les dédouaner. FedEx vous facture ensuite 50 \$ pour les « Droits et Taxes » (éventuellement plus des frais de service). Maintenant, dans NetSuite, vous recevez cette facture. Comment l'enregistrer ?

- Si vous avez déjà facturé 50 \$ au client sur la facture, ces 50 \$ sont considérés comme un bénéfice non acquis à moins que nous ne tenions compte de la charge réelle. Ainsi, vous saisissez une **Facture Fournisseur** de FedEx pour 50 \$, la codant à un compte de charges comme *Charges de Droits de Douane* ou *CMV – Droits de Douane*. Vous ne l'ajoutez pas au stock (ces marchandises ont été vendues immédiatement, elles n'entrent pas en stock dans l'UE). Il s'agit donc d'une charge de la période ou vous pourriez la traiter comme un CMV additionnel pour cette vente.
- Alternativement, on pourrait créer une **Écriture de Journal** déplaçant les 50 \$ d'un compte de revenus pour compenser la charge, mais la méthode plus simple est de traiter les 50 \$ collectés comme des revenus et la facture FedEx de 50 \$ comme une charge, se soldant

par un impact nul sur le résultat net (puisque vous n'aviez pas l'intention de faire du profit sur les droits).

- o Il est crucial de ne pas utiliser le coût de revient ici, car le coût de revient est destiné aux réceptions de stock. Dans ce cas de vente à l'export, il n'y a pas de stock dans votre système qui est reçu dans l'UE (à moins que vous n'exploitiez une filiale de l'UE et que vous fassiez un transfert intersociétés, ce qui est un scénario différent).

4. Implications sur les Revenus et la Marge : La facture de vente au client est de 1 050 \$ (en supposant un article à 1 000 \$ + 50 \$ de frais de droits). Le CMV de l'article est ce qu'il vous a coûté (disons 700 \$ si vous l'avez importé plus tôt, y compris les tarifs que vous avez payés à l'importation aux États-Unis). Les 50 \$ de droits que vous avez payés dans l'UE sont enregistrés comme une charge. Ainsi, sur le compte de résultat, vous avez 1 050 \$ de revenus, 700 \$ de CMV, 50 \$ de charges de droits. Un bénéfice net de 300 \$, ce qui devrait équivaloir au bénéfice si la vente avait été nationale (vous n'avez ni gagné ni perdu d'argent sur les droits ; c'était un coût répercuté). Si vous n'aviez pas facturé les droits au client (DDP gratuit pour le client), vous auriez 1 000 \$ de revenus et 50 \$ de charges, réduisant le bénéfice de 50 \$ – vous l'auriez essentiellement absorbé. Les DAF voudront analyser la fréquence à laquelle ils absorbent ou répercutent de tels coûts, et si cela affecte la rentabilité globale des ventes internationales.

5. NetSuite OneWorld – Filiale à Filiale : Considérez un cas où vous avez une filiale dans l'UE. Au lieu de vendre directement, vous pourriez **transférer du stock** à votre filiale de l'UE et la laisser vendre localement. Dans ce cas, la filiale de l'UE effectuerait une Réception d'Article lors de la réception des marchandises du siège social et utiliserait le coût de revient pour enregistrer les droits d'importation dans l'UE. C'est similaire au flux de travail entrant : la réception d'article de la filiale de l'UE reçoit un coût de revient de droits (5 %). Le stock dans l'UE porte maintenant ce coût. Lorsque la filiale de l'UE vend au client final, le CMV inclut les droits. Du point de vue de l'entreprise mondiale, vous avez effectivement géré les droits dans le cadre de la tarification des transferts internes. NetSuite peut gérer ces transactions intersociétés (Ordres de Transfert, ou Achats/Ventes entre filiales) avec le coût de revient du côté de la réception pour capturer les droits. Les DAF devraient s'assurer que la **tarification des transferts** tient compte de ces coûts – le siège social pourrait vendre à la filiale de l'UE à un prix, et la filiale de l'UE applique une marge au client final. Le coût tarifaire doit soit être inclus dans ce prix de transfert, soit être laissé à la filiale de l'UE pour l'absorber – une décision stratégique.

6. Conformité et Documentation : Pour les exportations, la conformité signifie avoir des factures commerciales précises, des déclarations d'exportation, et savoir si votre produit est soumis à des contrôles à l'exportation ou à des tarifs de rétorsion à l'étranger. Bien que NetSuite

n'automatise pas tout cela, le maintien de champs comme l'Annexe B (code d'exportation) et l'utilisation de la SuiteApp **Commerce International** (si disponible) peuvent aider à générer les documents appropriés. En termes d'audit financier, conservez les registres de remboursement des droits. Si votre client vous a payé pour les droits, assurez-vous de ne pas avoir accidentellement profité d'une taxe (certaines juridictions pourraient exiger que vous ne facturiez pas plus que le droit réel).

Résumé du Flux Sortant : Lors de la vente à l'international, la principale considération tarifaire est de savoir qui paie les droits d'importation dans le pays de destination. Si le client paie (le plus courant selon les termes DAP/CIF), votre flux NetSuite est juste une vente normale, avec peut-être une note d'information au client concernant les droits attendus. Si votre entreprise paie (termes DDP), vous l'intégrez soit au prix, soit le facturez séparément, puis enregistrez la charge réelle des droits via les factures fournisseurs. NetSuite n'a pas de fonctionnalité de « coût de revient à l'exécution de commande » (car ce concept est réservé au stock entrant), vous le gérez donc par la facturation normale et l'enregistrement des charges. L'important est la transparence et de s'assurer que les états financiers reflètent correctement ces coûts, ce qu'une bonne configuration NetSuite (avec des articles/comptes appropriés pour les frais de droits) peut réaliser.

De plus, pour les **utilisateurs multinationaux de NetSuite**, assurez-vous que chaque filiale est configurée pour gérer les tarifs d'importation de manière similaire – par exemple, si votre filiale canadienne importe des États-Unis, elle devrait également utiliser le coût de revient sur les réceptions pour capturer les droits d'importation canadiens. Cette approche standardisée signifie que le stock et le CMV de chaque entité sont correctement déclarés.

Stratégies de Reporting pour Surveiller les Coûts Tarifaires et l'Impact Financier

Savoir *que* vous avez payé des tarifs est une chose ; savoir **combien**, sur quels articles, et avec quel effet sur vos états financiers en est une autre. Les capacités de reporting et de recherche de NetSuite peuvent être exploitées pour surveiller de près les coûts tarifaires, ce qui est crucial pour les DAF prenant des décisions stratégiques et pour s'assurer que les coûts tarifaires sont maîtrisés ou récupérés de manière appropriée.

1. Recherche Enregistrée pour les Dépenses Tarifaires : Une approche simple consiste à créer une **Recherche de Transactions Enregistrée** axée sur vos transactions liées aux tarifs. Par exemple :

- **Type de Recherche** : Transaction (Réceptions d'Articles et/ou Factures Fournisseurs).
- **Critères** : Catégorie de Coût de Revient = « Droits de Douane » (cela pourrait impliquer de joindre la sous-liste Coût de Revient). Alternativement, si vous enregistrez toutes les factures de droits sur un compte de charges « Droits de Douane » (pour les cas hors stock ou répercutés), vous pouvez rechercher par compte = ce compte.
- **Résultats** : Somme du montant, regroupée par période, article, fournisseur, etc.

En utilisant une telle recherche enregistrée, vous pouvez produire un rapport comme : « Tarifs Totaux Payés par Mois » et « par Catégorie d'Article » ou « par Fournisseur ». Cela aide à identifier les tendances, par exemple, « **Nous avons dépensé 500 000 \$ en tarifs le trimestre dernier, principalement sur la Ligne de Produits X** ». Le Classeur SuiteAnalytics de NetSuite ou la recherche enregistrée peuvent même être configurés pour calculer le tarif en % du CMV total ou des achats. Par exemple, vous pourriez montrer : Janvier – 50 000 \$ de tarifs sur 1 million de \$ d'achats (impact de 5 %), Février – 80 000 \$ sur 1,2 million de \$ (6,7 %), etc. La surveillance de ce pourcentage indique à la direction l'importance de l'impact des tarifs sur les coûts d'intrants au fil du temps. (Rappelez-vous la statistique : les taux de tarifs moyens augmentent de 2,5 % à 8,4 % au niveau national (Source: netsuite.com) – quel est le chiffre de votre entreprise ? Les données NetSuite peuvent vous le dire.)

2. Rapports de Rentabilité par Article : Avec les tarifs en stock, votre rapport standard de **Marge Brute par Article** ou de **Rentabilité par Article** reflétera intrinsèquement les coûts plus élevés. Les DAF peuvent vouloir effectuer une analyse *avant-après* si possible – c'est-à-dire, quelles étaient les marges avant les tarifs par rapport à après. Si des données historiques existent (ère pré-tarifaire), vous pourriez comparer. Dans NetSuite, une façon est de maintenir un **coût standard** ou un **coût de base** pour les articles (hors tarifs) et de le comparer au coût réel avec les tarifs. Si vous utilisez la fonctionnalité de Coût Standard, les écarts pourraient être calculés lorsque le coût réel (qui inclut les tarifs) s'écarte du standard (qui pourrait être défini comme le coût hors tarifs). Ces écarts montrent efficacement l'impact tarifaire si vous le traitez de cette manière. Alternativement, si vous n'utilisez pas le coût standard, vous pourriez exporter les données et calculer en externe.

3. Suivi Budget vs Réel : Les entreprises peuvent budgétiser en supposant certains taux tarifaires. Si les tarifs changent en milieu d'année, vous aurez des écarts. Utilisez les rapports **Budget vs Réel** de NetSuite pour le CMV ou des comptes de charges spécifiques afin de les détecter. Par exemple, vous avez budgétisé 200 000 \$ pour les « Droits » pour l'année, mais au T3, vous avez déjà dépensé 250 000 \$ parce que les taux ont augmenté. Cela apparaîtra dans un rapport financier NetSuite si vous avez enregistré les droits sur un compte que vous avez budgétisé. Si les droits sont

tous capitalisés, cela pourrait ne pas apparaître directement dans les charges ; dans ce cas, envisagez une astuce de reporting de gestion : utilisez un compte statistique ou un champ mémo pour enregistrer les montants des tarifs afin de pouvoir les budgétiser. (Ou simplement budgétiser un CMV plus élevé pour les articles affectés par les tarifs.)

4. Tableau de Bord et ICP : Ajoutez un **ICP** sur votre tableau de bord NetSuite pour les « Coûts Tarifaires » – en utilisant une métrique de recherche enregistrée. Par exemple, un ICP pourrait montrer le montant des tarifs ce mois-ci par rapport au mois dernier par rapport à l'année dernière. S'il est en hausse, c'est un signal d'alarme pour envisager une action (comme des changements d'approvisionnement ou des augmentations de prix). Un autre ICP pourrait être le « % de Marge Brute » sur les produits importés par rapport aux autres. Le portlet ICP et les alertes de NetSuite peuvent vous avertir si, par exemple, les coûts tarifaires dépassent un seuil sur une période.

5. Impact sur les Coûts des Nomenclatures/Assemblages : Si vous fabriquez des produits à l'aide de composants importés, les tarifs sur ces composants augmentent le coût de vos produits finis. Assurez-vous que le calcul des coûts de votre **Nomenclature (BOM)** dans NetSuite en tient compte. Un coût cumulé inclura le coût de stock du composant (qui, si vous avez fait le coût de revient, inclut le tarif). Ainsi, le coût total de la nomenclature est précis. Vous pourriez exécuter des **rapports de Coût d'Articles d'Assemblage** pour voir comment les tarifs les ont impactés. Par exemple, peut-être que votre coût pour l'Assemblage XYZ a augmenté de 10 % d'une année sur l'autre, en grande partie à cause de l'augmentation des tarifs sur un sous-composant – cette information peut inciter l'ingénierie à rechercher des composants ou des fournisseurs alternatifs.

6. Rentabilité par Marché : Si vous vendez à l'échelle mondiale, envisagez des rapports qui montrent la rentabilité par région, en tenant compte de tous les tarifs/droits. Par exemple, les ventes aux États-Unis pourraient avoir des marges élevées, tandis que les ventes dans l'UE sous DDP pourraient avoir des marges plus faibles après que vous ayez payé les droits. En utilisant la **Segmentation Financière** de NetSuite (classes, départements, emplacements ou filiales), vous pouvez étiqueter les revenus et les charges de droits par région et comparer. Un DAF pourrait présenter : « Le bénéfice d'exploitation en Europe est inférieur de 2 % en raison des coûts de droits que nous couvrons ; nous devons peut-être ajuster la stratégie de prix sur ce marché. »

7. Analyse de Scénarios (« Et si ») : Bien que NetSuite ne soit pas un outil de simulation dédié, vous pouvez toujours y effectuer une planification de scénarios. Une approche consiste à créer un **environnement de clonage** (si vous avez un compte Sandbox) et à y simuler des changements de tarifs – par exemple, augmenter les pourcentages de coût de revient dans un Sandbox et voir l'impact projeté sur les coûts des articles et la rentabilité. Une autre approche consiste à utiliser **SuiteAnalytics** : vous pourriez créer un classeur personnalisé qui multiplie les volumes d'achats

récents par un nouveau taux tarifaire hypothétique pour estimer le coût supplémentaire. Par exemple, « Si les tarifs augmentent de 10 % de plus, combien de plus paierions-nous en fonction du volume de l'année dernière ? » – vous pouvez prendre les dépenses d'importation de l'année dernière de NetSuite et appliquer +10 % dans une feuille de calcul ou un tableau croisé dynamique SuiteAnalytics. Bien que cela ne soit pas en temps réel dans le compte de production, cela exploite les données NetSuite pour la planification stratégique erp.today.

8. Rapports d'Audit et de Rapprochement : Du point de vue de la conformité, vous devriez périodiquement vérifier que toutes les importations ont eu des tarifs enregistrés. Une recherche enregistrée utile est « Réceptions d'Articles avec des fournisseurs importés qui n'ont pas d'entrée de coût de revient ». Si des éléments sont trouvés, cela pourrait indiquer que quelqu'un a oublié d'enregistrer les droits pour cette réception – ce qui pourrait signifier que le stock est sous-évalué et qu'aucun droit n'a été accumulé. Vous pouvez alors le corriger (peut-être via un ajustement de stock ou en l'enregistrant tardivement). De plus, gardez un œil sur le compte de compensation des coûts de revient (si vous en utilisez un). Idéalement, ce compte devrait se remettre à zéro après le rapprochement des factures et des réceptions. S'il a un solde, enquêtez sur les expéditions qui n'ont pas été rapprochées des factures ou vice versa.

Pour illustrer, considérez un extrait de rapport :

PÉRIODE	COÛTS TOTAUX DES TARIFS	% DES ACHATS NETS	COÛT TARIFAIRE SUR L'ARTICLE CLÉ (ABC500)	MARGE BRUTE % (GLOBALE)
T1 2025	500 000 \$	5,0 %	120 000 \$	35 %
T2 2025	600 000 \$	5,5 %	150 000 \$	33 %
T3 2025	800 000 \$	7,0 %	200 000 \$	31 %

Dans ce tableau hypothétique, nous voyons les coûts tarifaires augmenter en pourcentage des achats chaque trimestre, et les marges diminuer – indiquant que les tarifs sont un facteur. Disposer de telles données de NetSuite permet à un DAF de communiquer l'impact des tarifs aux parties prenantes et de justifier des actions (comme des augmentations de prix ou des changements d'approvisionnement).

La force du reporting de NetSuite est qu'une fois vos données transactionnelles correctement capturées (grâce aux coûts de revient et aux entrées associées), vous pouvez les découper et les analyser de multiples façons. Le système offre des **capacités de reporting robustes pour**

analyser l'impact des tarifs sur les coûts globaux (Source: [linkedin.com](https://www.linkedin.com)). Utilisez ces outils pour empêcher les tarifs de « s'insinuer » dans votre rentabilité.

Enfin, n'oubliez pas le **reporting qualitatif** : maintenez une documentation sur les hypothèses et les changements tarifaires. Par exemple, conservez un document (ou même une entrée dans la base de connaissances NetSuite) qui suit chaque changement de politique tarifaire et la manière dont l'entreprise y a répondu dans NetSuite (par exemple, « Juin 2024 : L'UE a augmenté les droits de douane sur les marchandises X de 5 % – mise à jour du modèle de coût de revient de 5 % à 10 % pour la Catégorie X (Source: [commerce.gov](https://www.commerce.gov)) »). Cela facilite l'audit de votre réponse interne aux changements tarifaires.

Assurer la Conformité et la Préparation à l'Audit

La gestion des droits de douane n'est pas seulement une question opérationnelle ou financière, c'est aussi une nécessité en matière de conformité. Les agences gouvernementales (comme l'U.S. Customs and Border Protection) et les auditeurs internes/externes examineront attentivement la manière dont vous gérez les droits de douane. NetSuite peut être configuré pour aider à maintenir la conformité et à produire une piste d'audit pour toutes les transactions liées aux droits de douane.

Conformité Douanière : Chaque fois que vous importez des marchandises, vous faites des déclarations légales concernant leur valeur, leur classification (code SH), leur origine et les droits de douane applicables. Les erreurs ou omissions peuvent entraîner des pénalités. NetSuite ne classera pas automatiquement vos marchandises (cela relève de votre équipe de conformité commerciale), mais il peut **stocker et organiser les données nécessaires** :

- Enregistrez les **codes SH ou les codes Schedule B** sur les fiches d'articles (vous pouvez utiliser des champs natifs ou des champs personnalisés). Cela facilite la génération des documents d'expédition et garantit l'application des taux de droits corrects. Certaines entreprises intègrent NetSuite à un système de gestion du commerce mondial ou exportent simplement les données des articles pour les partager avec les courtiers.
- Utilisez les **enregistrements de coûts de revient** comme preuve de ce que vous avez payé. En cas d'audit douanier, vous devrez peut-être prouver que vous avez correctement comptabilisé tous les droits dus. Les factures fournisseurs et les reçus stockés dans NetSuite avec les coûts de revient fournissent cette preuve. Par exemple, si le CBP (U.S. Customs and Border Protection) remet en question une entrée de droit, vous pouvez extraire l'enregistrement NetSuite montrant la valeur douanière déclarée et le droit payé.

- Conservez les **documents** : Joignez les PDF des factures commerciales, des déclarations douanières, des reçus de droits, etc., aux transactions correspondantes dans NetSuite. Ainsi, toutes les pièces justificatives sont accessibles en un clic. Un auditeur peut se voir attribuer un identifiant ou une impression de NetSuite pour vérifier les valeurs. Être organisé avec les documents peut considérablement accélérer un audit douanier et renforcer la confiance dans vos processus.

Conformité Comptable : Les auditeurs financiers (et les contrôles SOX pour les entreprises publiques) examineront la complétude et l'exactitude de la saisie des coûts. Omettre un coût significatif comme les droits de douane de l'inventaire serait une erreur matérielle. En utilisant la fonction de coût de revient, vous vous assurez que l'**inventaire est évalué conformément aux PCGR** (Principes Comptables Généralement Reconnus) (ce qui exige d'inclure tous les coûts pour préparer l'inventaire à la vente). La piste d'audit de NetSuite montre qui a saisi ou modifié les informations de coût de revient et quand, renforçant ainsi le contrôle interne. Il est judicieux de rédiger un **document de politique ou de procédure** en interne : par exemple, « *Tous les achats internationaux doivent avoir les coûts de revient associés saisis dans les 5 jours suivant la réception* ». Utilisez ensuite les recherches enregistrées de NetSuite (comme mentionné) pour faire respecter cette règle : toute exception est signalée aux managers.

Liste de Contrôle pour la Préparation à l'Audit : Voici les étapes pour être prêt à l'audit concernant les droits de douane dans NetSuite :

- **Cohérence** : Assurez-vous que tous les articles pertinents sont marqués pour le suivi du coût de revient (Source: docs.oracle.com). Un auditeur pourrait échantillonner quelques SKU et demander : « Ceux-ci ont-ils été importés ? Si oui, montrez-moi le droit de douane. » Si votre système l'a enregistré de manière cohérente, c'est facile.
- **Rapprochement** : Rapprochez périodiquement les montants totaux des droits de douane dans NetSuite avec les enregistrements externes (relevés de courtiers, relevés périodiques du CBP, etc.). Ils doivent correspondre. Les écarts pourraient signifier qu'un droit n'a pas été enregistré ou a été enregistré incorrectement. Les auditeurs apprécient lorsque vous effectuez de tels rapprochements dans le cadre de la clôture mensuelle.
- **Contrôle d'Accès** : Limitez qui peut modifier les entrées de coût de revient. Seul le rôle de responsable logistique ou comptable devrait peut-être être autorisé à modifier un coût de revient sur un reçu, afin d'éviter les modifications accidentelles ou non autorisées. Des processus d'approbation SuiteFlow peuvent même être mis en place si une entrée de coût de revient dépasse un certain montant – cela dépend de votre environnement de contrôle.

- **Documentation des Hypothèses** : Si vous utilisez des coûts de revient estimés ou des coûts standards, documentez comment ces taux sont décidés et à quelle fréquence ils sont révisés. Par exemple, « *Droit de 25 % appliqué sur la base du taux tarifaire de la Section 301 à partir de 2025 ; révisé trimestriellement par rapport aux annonces de l'USTR.* » Ce type de note peut être joint à l'article ou conservé dans un wiki central.
- **Conformité aux Lois Fiscales** : Si vous traitez des droits de douane comme des dépenses (pour les articles hors inventaire) ou si vous les répercutez sur les clients, tenez compte des implications fiscales. Par exemple, dans certaines juridictions, si vous facturez aux clients des « frais de douane », devez-vous également facturer la taxe de vente sur ces frais ? (Généralement non, mais il convient de confirmer avec un conseiller fiscal.) Les paramètres fiscaux de NetSuite peuvent être ajustés pour que l'article de droit de douane soit non taxable afin d'éviter les erreurs.
- **Remboursement de Droits (Duty Drawback) et Réexportations** : Si votre entreprise réexporte des marchandises importées (exporte des produits qui ont été précédemment importés et pour lesquels des droits de douane américains ont été payés), vous pourriez être éligible au **remboursement de droits** (remboursement de 99 % des droits). Pour le réclamer, vous devez suivre quelles importations sont liées à quelles exportations. NetSuite peut aider en numérotant les articles par lot ou par numéro de série, ou simplement en liant les exécutions aux reçus originaux (s'il s'agit du même article réexporté). Bien qu'une solution complète de remboursement puisse nécessiter un travail personnalisé, vous pouvez au minimum utiliser les données de NetSuite pour quantifier « nous avons exporté X unités que nous avons importées et pour lesquelles nous avons payé Y \$ de droits ». Ensuite, demandez le remboursement aux douanes. Être préparé avec ces données fait partie de l'optimisation des avantages de la conformité. Assurez-vous de **marquer toute expédition à l'exportation qui pourrait être éligible**. Un champ personnalisé « Éligible au remboursement : Oui/Non » sur les exécutions d'articles pourrait aider, par exemple.

Changements Réglementaires : À mesure que les réglementations tarifaires évoluent (par exemple, nouvelles listes tarifaires, exemptions, accords commerciaux comme l'USMCA remplaçant l'ALENA), vous devrez mettre à jour la configuration de NetSuite. Peut-être qu'un droit de douane de 25 % tombe à 10 %, ou qu'une nouvelle catégorie est ajoutée. Restez à l'écoute des nouvelles commerciales (USTR, avis du CBP) et ajustez de manière proactive :

- Mettez à jour les **pourcentages par défaut des articles ou les modèles** au nouveau taux.

- Communiquez avec les achats pour mettre à jour les bons de commande ouverts si nécessaire (ou du moins pour être informé des changements de coûts).
- Si un droit de douane doit expirer, soyez prêt à supprimer les entrées de coût de revient après l'expiration.
- Tirez parti de **SuiteAnalytics** de NetSuite pour simuler l'impact de ces changements à l'avance (comme mentionné, planification de scénarios).

Rester à jour signifie que vos états financiers refléteront immédiatement la réalité, et vous n'aurez pas à vous précipiter en fin d'année pour ajuster les valeurs d'inventaire.

En substance, **NetSuite soutient la conformité en conservant des données tarifaires précises et facilement accessibles pour les douanes, la déclaration fiscale et les audits (Source: gurussolutions.com)**. Il aide à maintenir une piste claire depuis le moment de l'importation jusqu'aux livres financiers, montrant que vous avez payé ce qui était dû et l'avez correctement comptabilisé. En intégrant le suivi des droits de douane dans vos flux de travail NetSuite habituels, la conformité devient un sous-produit de la bonne façon de faire les choses (plutôt qu'une tâche supplémentaire).

Enfin, **formez votre équipe** à ces processus. Les administrateurs NetSuite devraient former le personnel de réception et de comptabilité à la saisie des coûts de revient. Documentez les étapes (peut-être même construisez un simple **assistant de flux de travail** NetSuite pour inviter les utilisateurs à saisir les coûts de revient lors de la réception des articles). Une équipe bien informée est moins susceptible de commettre des erreurs qui pourraient entraîner des problèmes de conformité.

Conclusion : Gestion Efficace des Droits de Douane avec NetSuite

Les droits de douane sont un aspect inéluctable de l'environnement commercial international actuel, et ils peuvent avoir un impact significatif sur les résultats et les opérations d'une entreprise. Pour les administrateurs NetSuite et les directeurs financiers, le défi consiste à intégrer de manière transparente la gestion des droits de douane dans le système ERP afin que tous les coûts soient capturés, que les décisions soient basées sur les données et que la conformité soit maintenue.

Dans ce rapport, nous avons abordé la manière dont les droits de douane – des récentes actions des Sections 301 et 232 aux changements de politique commerciale en cours – augmentent les coûts et nécessitent des stratégies adaptatives (Source: [netsuite.com](https://www.netsuite.com))(Source: [commerce.gov](https://www.commerce.gov)). Nous avons discuté de la manière dont ces coûts supplémentaires affectent les choix d'achat, la tarification des produits et les marges bénéficiaires, en soulignant que la compréhension et le suivi du coût de revient réel des marchandises sont essentiels pour une saine gestion financière (Source: [gurussolutions.com](https://www.gurussolutions.com))(Source: [linkedin.com](https://www.linkedin.com)).

NetSuite offre un ensemble d'outils complet pour répondre à ce besoin : la fonction de **Coût de Revient** garantit que toutes les dépenses liées à l'importation (droits de douane, fret, etc.) sont intégrées aux valeurs d'inventaire, offrant ainsi une image financière précise (Source: [gurussolutions.com](https://www.gurussolutions.com)). En suivant la configuration étape par étape – activation de la fonction, marquage des articles, création de catégories et saisie ou automatisation diligente des allocations de coûts – les entreprises peuvent **maintenir des registres de coûts précis malgré des scénarios tarifaires complexes** (Source: [keystonebusinessservices.net](https://www.keystonebusinessservices.net))(Source: [keystonebusinessservices.net](https://www.keystonebusinessservices.net)). Des modules avancés comme les **modèles de coût de revient estimé** simplifient davantage le processus pour les importateurs à grand volume, réduisant le travail manuel et le risque d'erreur (Source: docs.oracle.com)(Source: docs.oracle.com).

Pour les ventes sortantes, en particulier sous les termes DDP, nous avons vu que NetSuite peut gérer de manière flexible les frais de douane, soit par le biais de la tarification, soit par des postes de facturation supplémentaires, garantissant que tous les coûts absorbés par votre entreprise sont correctement enregistrés et analysés. La capacité à suivre ces coûts permet à la direction d'ajuster ses stratégies – par exemple, décider de continuer le DDP ou de rechercher des conditions différentes – avec une visibilité claire sur l'impact sur la marge.

De manière cruciale, le **reporting et l'analyse** dans NetSuite transforment les données brutes en informations exploitables. Les directeurs financiers peuvent surveiller les impacts des droits de douane à un niveau granulaire et à l'échelle de l'entreprise : de la dégradation de la rentabilité par article aux augmentations agrégées du coût des marchandises (Source: [linkedin.com](https://www.linkedin.com)). Cela permet des réponses proactives, telles que la recherche d'économies de coûts pour compenser les droits de douane ou la promotion d'ajustements de prix pour protéger les marges (Source: [erp.today](https://www.erp.today)). De plus, en ayant des données bien organisées, les entreprises sont mieux placées pour effectuer une planification de scénarios (« et si les droits de douane augmentaient de 10 % supplémentaires ? ») et pour prendre des décisions rapides et éclairées face à la volatilité commerciale (Source: [erp.today](https://www.erp.today)).

Enfin, nous avons souligné l'importance de la **conformité et de la préparation à l'audit**. Le suivi systématique de NetSuite agit comme une garantie – assurant que les droits sont correctement comptabilisés (pour que l'inventaire et le coût des marchandises vendues soient corrects) et fournissant une piste d'audit pour satisfaire à la fois les autorités douanières et les auditeurs financiers (Source: gurussolutions.com)(Source: linkedin.com). En intégrant la gestion des droits de douane dans vos processus ERP, vous réduisez le risque d'erreurs, d'amendes ou de surprises. En bref, NetSuite devient un référentiel central de vérité pour toutes les informations financières liées aux droits de douane.

Récapitulatif des Meilleures Pratiques : Pour conclure, voici quelques-unes des meilleures pratiques pour la gestion des droits de douane dans NetSuite :

- **Restez Informé des Changements Tarifaires** : Connaissez les taux et les règles actuels (via les bulletins gouvernementaux ou les conseillers commerciaux) et mettez à jour rapidement vos configurations NetSuite (paramètres de coût de revient des articles, modèles) pour qu'elles correspondent (Source: commerce.gov)(Source: commerce.gov).
- **Activez et Formez** : Assurez-vous que la fonction de Coût de Revient est activée et que votre équipe sait comment l'utiliser correctement pour chaque réception d'importation. Mettez en place une liste de contrôle pour la réception des importations qui inclut la saisie des coûts tarifaires.
- **Utilisez l'Automatisation Judicieusement** : Déployez des fonctionnalités avancées (modèles de coûts estimés, scripts personnalisés) si elles apportent de la valeur, notamment en réduisant la saisie manuelle et les erreurs. L'automatisation peut renforcer la cohérence et libérer du temps au personnel pour l'analyse plutôt que pour la saisie de données.
- **Séparez et Suivez les Coûts** : Maintenez les coûts tarifaires visibles – que ce soit par le biais de comptes GL séparés, de catégories ou de lignes de surtaxe. Cela facilite l'analyse et évite qu'ils ne se « perdent » dans les frais généraux.
- **Examinez les Rapports Régulièrement** : Demandez à l'équipe financière d'examiner les rapports de coûts tarifaires mensuellement ou trimestriellement. Identifiez toute hausse ou baisse inattendue. Cela pourrait permettre de détecter rapidement des problèmes tels que des articles mal classés ou des entrées de coût de revient manquantes.
- **Auditez les Processus Internes** : Auditez périodiquement un échantillon de transactions importées : vérifiez que le droit de douane enregistré dans NetSuite correspond aux documents douaniers officiels. Cela vous prépare non seulement aux audits externes, mais renforce

également la discipline interne.

- **Optimisez la Stratégie** : Utilisez les informations de NetSuite pour éclairer une stratégie plus large – par exemple, si la rentabilité d'un certain produit est fortement érodée par les droits de douane, il est peut-être temps de s'approvisionner ou de fabriquer différemment (ou de faire pression pour une exclusion si possible !). Les données NetSuite peuvent quantifier l'impact, ce qui est une information puissante pour la planification stratégique et les discussions avec les fournisseurs ou les décideurs politiques.

En traitant la gestion des droits de douane comme une partie intégrante de votre flux de travail ERP NetSuite, plutôt que comme un calcul hors ligne séparé, vous gagnez en précision, en efficacité et en perspicacité. NetSuite agit comme une source unique de vérité où le réseau complexe des coûts du commerce international est démêlé et clarifié. Ce faisant, les directeurs financiers peuvent rapporter les résultats financiers en toute confiance, sachant que tous les coûts sont inclus, et les administrateurs NetSuite peuvent fournir les outils et les rapports qui guident les décisions intelligentes face aux défis du commerce mondial.

En résumé, la **gestion des droits de douane dans NetSuite consiste à tirer parti des capacités du système pour s'assurer que chaque dollar de droit est comptabilisé et analysé**. Avec les configurations et les pratiques décrites dans ce guide, les administrateurs NetSuite et les directeurs financiers peuvent transformer la tâche ardue de la gestion des droits de douane en un processus rationalisé – un processus qui non seulement maintient l'entreprise en conformité, mais aide également à maintenir la rentabilité et l'agilité dans un paysage commercial en constante évolution.

Références :

- U.S. Department of Commerce – Fiche d'information sur les actions commerciales (mai 2024) (Source: [commerce.gov](https://www.commerce.gov)) (Source: [commerce.gov](https://www.commerce.gov))
- Centre d'aide NetSuite Oracle – *Présentation et configuration des coûts de revient* (Source: docs.oracle.com) (Source: docs.oracle.com)
- Keystone Business Services – *Utilisation des coûts de revient pour calculer l'impact des droits de douane* (Source: keystonebusinessservices.net) (Source: keystonebusinessservices.net)
- GURUS Solutions – *Gestion des droits de douane avec les coûts de revient NetSuite* (Source: gurussolutions.com) (Source: gurussolutions.com)
- LinkedIn (Matthew Schneck) – *Comment les dépenses tarifaires peuvent-elles être absorbées dans NetSuite ?* (Source: [linkedin.com](https://www.linkedin.com)) (Source: [linkedin.com](https://www.linkedin.com))

- Blog NetSuite – *Que sont les droits de douane ?* (Avril 2025) (Source: netsuite.com)(Source: netsuite.com)
- ERP Today – *Naviguer les droits de douane avec NetSuite* (Source: erp.today)(Source: erp.today)

Étiquettes: netsuite, tarifs, cout-acquisition, suitetax, politique-commerciale, comptabilite-financiere, enregistrements-personnalisés, conformite, reporting

À propos de Houseblend

HouseBlend.io is a specialist NetSuite™ consultancy built for organizations that want ERP and integration projects to accelerate growth—not slow it down. Founded in Montréal in 2019, the firm has become a trusted partner for venture-backed scale-ups and global mid-market enterprises that rely on mission-critical data flows across commerce, finance and operations. HouseBlend’s mandate is simple: blend proven business process design with deep technical execution so that clients unlock the full potential of NetSuite while maintaining the agility that first made them successful.

Much of that momentum comes from founder and Managing Partner **Nicolas Bean**, a former Olympic-level athlete and 15-year NetSuite veteran. Bean holds a bachelor’s degree in Industrial Engineering from École Polytechnique de Montréal and is triple-certified as a NetSuite ERP Consultant, Administrator and SuiteAnalytics User. His résumé includes four end-to-end corporate turnarounds—two of them M&A exits—giving him a rare ability to translate boardroom strategy into line-of-business realities. Clients frequently cite his direct, “coach-style” leadership for keeping programs on time, on budget and firmly aligned to ROI.

End-to-end NetSuite delivery. HouseBlend’s core practice covers the full ERP life-cycle: readiness assessments, Solution Design Documents, agile implementation sprints, remediation of legacy customisations, data migration, user training and post-go-live hyper-care. Integration work is conducted by in-house developers certified on SuiteScript, SuiteTalk and RESTlets, ensuring that Shopify, Amazon, Salesforce, HubSpot and more than 100 other SaaS endpoints exchange data with NetSuite in real time. The goal is a single source of truth that collapses manual reconciliation and unlocks enterprise-wide analytics.

Managed Application Services (MAS). Once live, clients can outsource day-to-day NetSuite and Celigo® administration to HouseBlend’s MAS pod. The service delivers proactive monitoring, release-cycle regression testing, dashboard and report tuning, and 24 × 5 functional support—at a predictable monthly rate. By combining fractional architects with on-demand developers, MAS gives CFOs a scalable alternative to hiring an internal team, while guaranteeing that new NetSuite features (e.g., OAuth 2.0, AI-driven insights) are adopted securely and on schedule.

Vertical focus on digital-first brands. Although HouseBlend is platform-agnostic, the firm has carved out a reputation among e-commerce operators who run omnichannel storefronts on Shopify, BigCommerce or

Amazon FBA. For these clients, the team frequently layers Celigo's iPaaS connectors onto NetSuite to automate fulfilment, 3PL inventory sync and revenue recognition—removing the swivel-chair work that throttles scale. An in-house R&D group also publishes “blend recipes” via the company blog, sharing optimisation playbooks and KPIs that cut time-to-value for repeatable use-cases.

Methodology and culture. Projects follow a “many touch-points, zero surprises” cadence: weekly executive stand-ups, sprint demos every ten business days, and a living RAID log that keeps risk, assumptions, issues and dependencies transparent to all stakeholders. Internally, consultants pursue ongoing certification tracks and pair with senior architects in a deliberate mentorship model that sustains institutional knowledge. The result is a delivery organisation that can flex from tactical quick-wins to multi-year transformation roadmaps without compromising quality.

Why it matters. In a market where ERP initiatives have historically been synonymous with cost overruns, HouseBlend is reframing NetSuite as a growth asset. Whether preparing a VC-backed retailer for its next funding round or rationalising processes after acquisition, the firm delivers the technical depth, operational discipline and business empathy required to make complex integrations invisible—and powerful—for the people who depend on them every day.

AVERTISSEMENT

Ce document est fourni à titre informatif uniquement. Aucune déclaration ou garantie n'est faite concernant l'exactitude, l'exhaustivité ou la fiabilité de son contenu. Toute utilisation de ces informations est à vos propres risques. Houseblend ne sera pas responsable des dommages découlant de l'utilisation de ce document. Ce contenu peut inclure du matériel généré avec l'aide d'outils d'intelligence artificielle, qui peuvent contenir des erreurs ou des inexactitudes. Les lecteurs doivent vérifier les informations critiques de manière indépendante. Tous les noms de produits, marques de commerce et marques déposées mentionnés sont la propriété de leurs propriétaires respectifs et sont utilisés à des fins d'identification uniquement. L'utilisation de ces noms n'implique pas l'approbation. Ce document ne constitue pas un conseil professionnel ou juridique. Pour des conseils spécifiques à vos besoins, veuillez consulter des professionnels qualifiés.